

Auslandsinvestitionspolitik und Außenhandelspolitik im Konflikt

– Eine wirtschaftspolitische Studie auf Branchenebene –

Dissertation

vorgelegt dem Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften
der Johannes-Gutenberg-Universität in Mainz
zur Erlangung des Grades eines Doktors
der Staatswissenschaften (Dr. rer. pol.)

von

Diplom-Volkswirt
Wolfgang Koch

Mainz 1980

Auslandsinvestitionspolitik und Außenhandelspolitik im Konflikt

– Eine wirtschaftspolitische Studie auf Branchenebene –

Dissertation

**vorgelegt dem Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften
der Johannes-Gutenberg-Universität in Mainz
zur Erlangung des Grades eines Doktors
der Staatswissenschaften (Dr. rer. pol.)**

von

**Diplom-Volkswirt
Wolfgang Koch**

Mainz 1980

Auslandskunde-Vorlesung und
Auslandskunde-Vorlesung im Konflikt



Erstberichterstatter:

Professor Dr. Otto Gandenberger

Zweitberichterstatter:

Professor Dr. Hans Otto Lenel

Tag der mündlichen Prüfung:

7. Juli 1980

Inhalt

Seite

1. Aufgabe und Aufbau der Arbeit	1
2. Auslandsinvestitionspolitik	4
2.1. Begriff und Gegenstand der Auslandsinvestitionspolitik	4
2.2. Ziele der Auslandsinvestitionspolitik	10
2.3. Mittel der Auslandsinvestitionspolitik	13
2.3.1. Steuerliche Mittel	13
2.3.1.1. Entwicklungsländer-Steuergesetz	13
2.3.1.2. Auslandsinvestitionsgesetz	15
2.3.1.3. Außensteuergesetz	18
2.3.1.4. Doppelbesteuerungsabkommen	19
2.3.2. Finanzierungshilfen	20
2.3.2.1. Beteiligungen und Darlehen der Deutschen Entwicklungsgesellschaft	20
2.3.2.2. Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau	23
2.3.2.3. Programme zur Rohstoff- und Energieversorgung	28
2.3.2.4. Internationale Finanzierungshilfen	30
2.3.3. Mittel der Risikominderung	33
2.3.3.1. Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland	33
2.3.3.2. Bundesgarantien für ungebundene Finanzkredite	36
2.3.3.3. Investitionsförderungsverträge	37
2.3.4. Vergünstigungen durch öffentliche Entwicklungshilfeleistungen	39
2.3.5. Informationshilfen	41
2.4. Zusammenfassender Überblick zur Auslandsinvestitionspolitik	44

	Seite
3. Außenhandelspolitik	48
3.1. Begriff und Gegenstand der Außenhandels- politik	48
3.2. Ziele der Außenhandelspolitik	51
3.3. Mittel der Außenhandelspolitik	54
3.3.1. Einfuhrregelungen	54
3.3.1.1. Regelzoll	54
3.3.1.2. Zollvergünstigungen	58
3.3.1.3. Zollerschwernisse	67
3.3.1.4. Mengenbeschränkungen	70
3.3.1.5. Sonstige Einfuhrinstrumente	75
3.3.2. Ausfuhrregelungen	77
3.3.2.1. Exporterschwernisse	77
3.3.2.2. Exportvergünstigungen	80
3.4. Zusammenfassender Überblick zur Außenhandels- politik	87
4. Der Zusammenhang von Direktinvestitionen, Exporten und Importen im Marktablauf	89
4.1. Marktablauf und Beziehungen zwischen Auslands- investitions- und Außenhandelspolitik	89
4.2. Marktablauf und Investitionsmotive	90
4.3. Direktinvestitionen und Exporte	92
4.3.1. Begründungen für den Zusammenhang	92
4.3.2. Der Zusammenhang in der Empirie	94
4.4. Direktinvestitionen und Importe	99
4.4.1. Begründungen für den Zusammenhang	99
4.4.2. Der Zusammenhang in der Empirie	101
5. Das Beziehungsgefüge von Auslandsinvestitions- politik und Außenhandelspolitik	105
5.1. Erfassung der Beziehungen	105
5.2. Harmonie auf der Exportseite	108
5.3. Konflikt auf der Importseite	109

6. Analyse des Konflikts zwischen Auslandsinvestitions- politik und Außenhandelspolitik auf der Importseite	111
6.1. Eingrenzung des Konfliktfelds	111
6.1.1. Merkmale des Konflikts	111
6.1.2. Sektorale Eingrenzung: Verarbei- tende Industrie	112
6.1.3. Regionale Eingrenzung: Entwicklungs- länder	116
6.2. Bestimmung konfliktgefährdeter Wirtschafts- zweige	120
6.2.1. Geförderte Branchen	120
6.2.2. Branchen mit Eigenimporten	120
6.2.3. Branchen mit Importbehinderungen	132
6.2.4. Die Branchen des Konfliktfelds	139
6.3. Zur Größenordnung des Konflikts	143
6.4. Investitionsverhalten als Konfliktindikator	146
6.4.1. Besonderes Investitionsverhalten als Aufgreifkriterium	146
6.4.2. Investitionsverhalten der Branchen des Konfliktfelds	148
6.5. Befragung von Organisationen und Verbänden	160
6.5.1. Auswertung von Interviews und Frage- bogen	160
6.5.2. Zum Ergebnis der Befragung	170
7. Folgen des Konflikts	174
7.1. Auswahl betrachteter Folgen	174
7.2. Verminderte Anpassungsmöglichkeit inländischer Branchen	176
7.3. Eingeschränkte Möglichkeit für die Industrialisierung der Dritten Welt	181

8. Möglichkeiten zur Vermeidung des Konflikts	183
8.1. Anforderungen an die Lösung	183
8.2. Änderung der Auslandsinvestitionspolitik	184
8.3. Änderung der Außenhandelspolitik	193
8.4. Binnenorientierte Strukturpolitik als Ergänzung	202
Anhang	205
Literaturverzeichnis	231
Verzeichnis der Tabellen im Text	V
Verzeichnis der Abbildungen	VI
Verzeichnis der Tabellen im Anhang	VII
Verzeichnis der Abkürzungen	IX

Verzeichnis der Tabellen im Text

Seite

1	Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, regionale Verteilung Ende 1978	9
2	Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, sektorale Verteilung Ende 1978	9
3	Vorläufige Steuerausfälle durch EntwHStG/EntwLStG und Auslandsinvestitionsgesetz	17
4	Bestand an Finanzierungszusagen der DEG, regionale Verteilung Ende 1978	22
5	Bestand an Finanzierungszusagen der DEG, sektorale Verteilung Ende 1978	23
6	Kreditzusagen innerhalb des ERP-Niederlassungs- programms, regionale Verteilung Ende 1978	25
7	Kreditzusagen innerhalb des ERP-Niederlassungs- programms, sektorale Verteilung Ende 1978	25
8	Bereitgestellte ungebundene Finanzkredite, regionale Verteilung Ende 1978	28
9	Finanzhilfen zur Sicherung und Verbesserung der Erdölversorgung sowie der Versorgung mit minera- lischen Rohstoffen und Erdgas	29
10	Genehmigte Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland, regionale Verteilung Ende 1978	34
11	Wirksame Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland, sektorale Verteilung Ende 1977	35
12	Überblick über das Instrumentarium der Auslands- investitionspolitik	46
13	Ein- und Ausfuhren der Bundesrepublik Deutschland, regionale Verteilung 1978	50
14	Ein- und Ausfuhren der Bundesrepublik Deutschland, sektorale Verteilung 1978	50
15	Nominaler und effektiver Zollschatz der Industrie- zweige der Bundesrepublik Deutschland gegenüber Einfuhren aus Drittländern 1972 in Prozent	57
16	Zusammenstellung der sensiblen gewerblichen Waren im Allgemeinen Präferenzsystem der EG 1978	64
17	Zusammenstellung der quasi-sensiblen gewerblichen Waren im Allgemeinen Präferenzsystem der EG 1978	65

18	Mögliche Beziehungen zwischen Auslandsinvestitions- politik und Außenhandelspolitik auf der Exportseite	107
19	Mögliche Beziehungen zwischen Auslandsinvestitions- politik und Außenhandelspolitik auf der Importseite	107
20	Eingrenzung des Konfliktfelds	119
21	Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Ver- arbeitenden Industrie der Bundesrepublik Deutsch- land im Handel mit Entwicklungsländern 1970-1978, Angabe in RCA-Werten	128
22	Die Branchen des Konfliktfelds	142
23	Ergebnisse der Überprüfung konfliktgefährdeter Wirtschaftszweige anhand des Auslandsinvesti- tionsverhaltens 1971-1978	159

Verzeichnis der Abbildungen

Abb. 1	Beziehungsgefüge von Auslandsinvestitions- politik und Außenhandelspolitik	105
Abb. 2	Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Index der kumulierten Transaktionswerte ausgewählter Branchen nach Ländergruppen 1971 - 1978	157
Abb. 3	Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Index der kumulierten Transaktionswerte ausgewählter Branchen nach Ländergruppen 1971 - 1978 (Fortsetzung)	158

Verzeichnis der Tabellen im Anhang

	Seite
A 1 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Kumulierte Transaktionswerte 1971 - 1978, alle Länder	206
A 2 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Kumulierte Transaktionswerte 1971 - 1978, Entwicklungsländer	207
A 3 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Kumulierte Transaktionswerte 1971 - 1978, westliche Industrieländer und Staatshandels- länder	208
A 4 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Index der kumulierten Transaktionswerte 1971 - 1978, alle Länder	209
A 5 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Index der kumulierten Transaktionswerte 1971 - 1978, Entwicklungsländer	210
A 6 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Index der kumulierten Transaktionswerte 1971 - 1978, westliche Industrieländer und Staatshandelsländer	211
A 7 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Veränderungen der kumulierten Transaktions- werte (Nettokapitalabflüsse) 1972 - 1978, alle Länder	212
A 8 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Veränderungen der kumulierten Transaktions- werte (Nettokapitalabflüsse) 1972 - 1979, Entwicklungsländer	213
A 9 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Veränderungen der kumulierten Transaktions- werte (Nettokapitalabflüsse) 1972 - 1978, westliche Industrieländer und Staatshandels- länder	214
A 10 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Veränderungsraten der kumulierten Transaktions- werte 1972 - 1978, alle Länder	215
A 11 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Veränderungsraten der kumulierten Transaktions- werte 1972 - 1978, Entwicklungsländer	216

	Seite
A 12 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Veränderungsraten der kumulierten Transaktions- werte 1972 - 1978, westliche Industrieländer und Staatshandelsländer	217
A 13 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Anteil der kumulierten Transaktionswerte in Entwicklungsländern an den kumulierten Trans- aktionswerten in allen Ländern 1971 - 1978	218
A 14 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Auslandsorientierung der Verarbeitenden Industrie 1977	219
A 15 Nominalzölle für ausgewählte Produktgruppen nach dem Gemeinsamen Zolltarif der Europäischen Gemeinschaft 1973	220
A 16 Stand der Liberalisierung gegenüber Staats- handelsländern 1978	221
A 17 Formel zur Berechnung der RCA-Werte	222
A 18 Allgemeines Präferenzsystem der EG, Wiedereinführung der normalen Zölle gegenüber Entwicklungsländern 1978	223
A 19 Ausgeschöpfte Mengenkontingente für Texti- lien 1978	224
A 20 Kennzahlen deutscher Auslandsunternehmen 1976, Anzahl der Unternehmen, Bilanzsumme	225
A 21 Kennzahlen deutscher Auslandsunternehmen 1976, Jahresumsatz, Beschäftigte	226
A 22 Jahresumsatz deutscher Auslandsunternehmen 1976 in Entwicklungsländern für Branchen mit Wett- bewerbsnachteilen gegenüber Entwicklungsländern	227
A 23 Importe von Textilien und Bekleidung 1975 in die Bundesrepublik nach Importeurgruppen	228
A 24 Fragebogen: Auslandsproduktion in Entwick- lungsländern	229

Abkürzungsverzeichnis

Ab1	Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften
AHP	Außenhandelspolitik
AIP	Auslandsinvestitionspolitik
AKA	Ausfuhrkredit-GmbH
AKP	Gruppe von Entwicklungsländern in Afrika, der Karibik und dem pazifischen Raum
AmlA	Ausschreibung mit laufender Antragstellung
APS	Allgemeines Präferenzsystem der EG
AWG	Außenwirtschaftsgesetz
AWV	Außenwirtschaftsverordnung
BfA	Bundesstelle für Außenhandelsinformation
BGB1	Bundesgesetzblatt
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft
BStBl	Bundessteuerblatt
BTN	Brussels Tariff Nomenclature
DAC	Development Assistance Committee (Entwicklungshilfeausschuß der OECD)
DEG	Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Entwicklungsgesellschaft) mbH
Deminex	Deutsche Erdölversorgungsgesellschaft mbH
EFTA	European Free Trade Association
EG	Europäische Gemeinschaft (Mitgliedsländer), Europäische Gemeinschaften (Zusammenschluß von EWG, EGKS und Euratom)
EGKS	Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl
EIB	Europäische Investitionsbank
EntwHStG	Entwicklungshilfe-Steuergegesetz
EntwLStH	Entwicklungsländer-Steuergegesetz
ERE	Europäische Rechnungseinheit
ERP	European Recovery Programm
Euratom	Europäische Atomgemeinschaft
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWL	Entwicklungsländer

GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GTZ	Deutsche Gesellschaft für technische Zusammenarbeit mbH
ICSID	International Centre for Settlement of Investment Disputes
IFC	International Finance Corporation
IFV	Investitionsförderungsvertrag
IMF	International Monetary Fund
ITC	International Trade Centre
KEE	Kontaktstelle zur Einfuhrförderung aus Entwicklungsländern beim Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V.
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
MML	Mittelmeerländer
OECD	Organisation for Economic Co-Operation and Development
OMA	Orderly Marketing Agreement
OPIC	Overseas Private Investment Corporation
RE	Rechnungseinheit der EG (abgelöst)
Ufinex	Union pour le financement et l'expansion du commerce international
UNCTAD	United Nations Industrial Development Organization
VO	Verordnung
ZIE	Zentrum für industrielle Entwicklung (EG-AKP)

1. Aufgabe und Aufbau der Arbeit

Wirtschaftspolitik umfaßt verschiedene Teilpolitiken, die unter anderem Einfluß auf bestimmte Größen des Wirtschaftsablaufs nehmen sollen. Diese Größen stehen nicht isoliert nebeneinander, sondern entwickeln sich in gegenseitiger Abhängigkeit.

Wird eine rationale Wirtschaftspolitik angestrebt, so sind deshalb die Teilpolitiken aufeinander abzustimmen.

In der vorliegenden Arbeit wird untersucht, ob und wie weit das bei der Politik gegenüber deutschen Direktinvestitionen im Ausland und den wirtschaftspolitischen Regelungen der Ein- und Ausfuhren der Fall ist.

Direktinvestitionen im Ausland und Handelsströme sind außenwirtschaftliche Größen und deshalb eng miteinander verbunden. Ihre Entwicklung kennzeichnet die Einbeziehung eines Landes in die internationale Arbeitsteilung. Die Bundesrepublik Deutschland ist wegen ihrer besonderen Ausstattung mit Produktionsfaktoren, ihrer geringen Größe und ihrer geographischen Lage stark mit der Weltwirtschaft verflochten. Dementsprechend hat sie relativ breite Handelsströme und hohe Auslandsinvestitionen. Knapp ein Viertel des Bruttosozialprodukts von 1,3 Billionen DM entfällt auf Exportgüter, etwa ein Fünftel dieser Wirtschaftsleistung wird für Importe aufgewendet¹.

Seit dem Ende der sechziger Jahre gewinnen die Auslandsinvestitionen für die Bundesrepublik verstärkt an Bedeutung. Nach einer Zusammenstellung amtlicher Angaben westlicher Industrieländer lag der deutsche Kapitalbestand im Ausland 1976 nach dem der USA und Großbritanniens auf dem dritten Platz

¹ Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch 1979 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz 1979, S. 240 und 514.

innerhalb dieser Ländergruppe¹. Im Jahre 1975 exportierte die deutsche Wirtschaft zum ersten Mal mehr Kapital für Direktinvestitionen als für diesen Zweck importiert wurde. Das ist seitdem so geblieben².

Die Angaben zeigen, daß Warenströme und Direktinvestitionen im Ausland wesentliche Elemente der deutschen Außenwirtschaftsverflechtungen sind. Mit Außenhandelspolitik und Auslandsinvestitionspolitik wird versucht, diese Größen zu beeinflussen. Da die Größen in wechselseitiger Abhängigkeit zueinander stehen, sind auch die beiden Teilpolitiken miteinander verbunden. Aufgabe der vorliegenden Arbeit ist es, diese Verbindungen näher zu bestimmen. Es soll herausgefunden werden, welche unterschiedlichen Beziehungen zwischen beiden Politiken auftreten können und unter welchen Bedingungen sie sich einstellen. Besonderes Augenmerk gilt dabei möglichen Konflikten.

Konflikte können auf der Zielebene entstehen, indem für die eine Politik ein Ziel formuliert wird, das nicht erreicht werden kann, ohne ein Ziel der anderen Politik zu beeinträchtigen. Möglich ist es aber auch, daß bei harmonisierenden Zielen ein Instrument der einen Politik unerwünschte Nebenwirkungen im anderen Bereich verursacht. Um die gestellte Aufgabe zu lösen, ist es deshalb notwendig, Ziele und Instrumente der einzelnen Politiken zu untersuchen. Das geschieht in je einem Kapitel zur Auslandsinvestitionspolitik und zur Außenhandelspolitik. Danach werden die Wirkungszusammenhänge zwischen Waren- und Kapitalströmen im Marktablauf analysiert. In Verbindung mit den vorangegangenen Abschnitten der Arbeit können

1 Vgl. H. Krägenau: Internationale Direktinvestitionen. Ergänzungsband 1978/79, Hamburg 1979, S. 22.

2 Vgl. Umschwung in der Bilanz der Direktinvestitionen, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 30. Jg., Nr. 10, Oktober 1978, S. 31 ff.

dann Zielkonflikte und Störungen aus dem Ziel-Mittel-Verhältnis, aber auch harmonische Beziehungen festgestellt werden.

Die weitere Untersuchung ist dem Konflikt gewidmet, der dann entsteht, wenn deutsche Auslandsniederlassungen mit Mitteln der Auslandsinvestitionspolitik gefördert, ihre Exporte in die Bundesrepublik jedoch mit handelspolitischen Instrumenten behindert werden. Es gibt Anzeichen dafür, daß dieser Konflikt innerhalb der letzten Jahre ein Ausmaß erreicht hat, das seine Betrachtung dringlich erscheinen läßt. Die meisten Industrienationen, unter ihnen die Bundesrepublik, sehen aus verschiedenen Gründen Vorteile in vermehrten Direktinvestitionen im Ausland und begünstigen sie deshalb in vielfältiger Weise¹. Zugleich sind stark zunehmende protektionistische Tendenzen überall in der Welt zu beobachten, von denen im Rahmen der europäischen Handelspolitik auch die Bundesrepublik nicht frei ist². In der Arbeit soll festgestellt werden, ob daraus ein akuter Konflikt entstanden ist und welche Bedeutung er bereits gewonnen hat. Die Analyse dieser möglichen Störung erfolgt auf Branchenebene. Es soll ermittelt werden, welche Wirtschaftszweige davon betroffen sind. Anschließend werden die Folgen der Störung untersucht und Möglichkeiten diskutiert, den Konflikt zu vermeiden.

1 Vgl. H.-E. Scharrer (Hrsg.): Förderung privater Direktinvestitionen. Eine Untersuchung der Maßnahmen bedeutender Industrieländer, Hamburg 1972.

2 Vgl. Countries' Increased Reliance on Protective Trade Measures Seen in Analysis of 1977-78, in: IMF Survey, Vol. 7, Nr. 16 vom 14. 8. 1978, S. 242 ff.

2. Auslandsinvestitionspolitik

2.1. Begriff und Gegenstand der Auslandsinvestitionspolitik

Der Begriff Auslandsinvestitionspolitik soll in dieser Arbeit die staatliche Einflußnahme auf die Entwicklung privater deutscher Direktinvestitionen im Ausland bezeichnen. Zu diesem Zweck steht ein umfangreiches Instrumentarium zur Verfügung, von steuerlichen Regelungen über Finanzierungshilfen, Mitteln der Risikominderung und Informationshilfen bis zu Vergünstigungen im Rahmen der öffentlichen Hilfe für Entwicklungsländer. Gegenstand dieser Politik sind alle Auslandsinvestitionen, die als Direktinvestitionen gelten. Hierbei handelt es sich um Kapitalanlagen im Ausland, "die vom Investor in der Absicht vorgenommen werden, einen unmittelbaren Einfluß auf die Geschäftstätigkeit des kapitalnehmenden Unternehmens zu gewinnen oder einem Unternehmen, an dem der Investor bereits maßgeblich beteiligt ist, neue Mittel zuzuführen"¹.

Direktinvestitionen zählen in der Zahlungsbilanz zum langfristigen Kapitalverkehr mit dem Ausland. Sie unterscheiden sich von den ebenfalls zu dieser Position gehörenden Portfolio-Investitionen, die auch als Finanzinvestitionen bezeichnet werden, durch "die Absicht der Einflußnahme auf ein ausländisches Unternehmen"². In der Statistik kann dieses Merkmal nicht immer hinreichend genau erfaßt werden, um eine saubere Trennung zwischen beiden Arten der Auslandsinvestition zu gewährleisten, so daß unter anderem aus diesem Grund die ausgewiesenen Zahlen über die deutschen Direktinvestitionen im Ausland vorsichtig zu interpretieren sind. Weitere Gründe liegen in den unterschiedlichen Statistiken, die die Entwicklung der Direktinvestitionen beschreiben. Davon gibt es in der Bundesrepublik zur Zeit drei,

1 Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 17. Jg., Nr. 12, Dezember 1965, S. 19.

2 F. Heidhues: Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen. Eine kritische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Direktinvestitionen, Tübingen 1969, S. 11.

die Zahlungsbilanzstatistik, Angaben über die Vermögensanlagen im Ausland und seit 1976 auch Daten über den Vermögensbestand deutscher Auslandsinvestoren.

- 1) Die Zahlungsbilanzstatistik (Z-Statistik) erfaßt die laufenden Transaktionen für Direktinvestitionen im Ausland einschließlich der geschätzten reinvestierten Gewinne¹. Die Erhebung dieser Zahlen ist an den Erfordernissen der Zahlungsbilanz orientiert, die eine aktuelle Übersicht über alle außenwirtschaftlichen Transaktionen geben soll. Die Entwicklung der Bestände an Direktinvestitionen läßt sich daraus nicht ablesen.
- 2) Angaben über "Vermögensanlagen Gebietsansässiger in fremden Wirtschaftsgebieten" sind den Meldungen nach §§ 55 und 56 der Außenwirtschaftsverordnung (AWV) zu entnehmen. Danach sind auf einem besonderen Formblatt (Anlage K 1 zur AWV) Leistungen Gebietsansässiger zu melden, "welche die Anlage von Vermögen in fremden Wirtschaftsgebieten zur Schaffung dauerhafter Wirtschaftsverbindungen in folgenden Formen bezwecken:
 1. Gründung oder Erwerb von Unternehmen.
 2. Errichtung oder Erwerb von Zweigniederlassungen.
 3. Errichtung oder Erwerb von Betriebsstätten.
 4. Erwerb von Beteiligungen an Unternehmen.
 5. Ausstattung dieser Unternehmen, Zweigniederlassungen oder Betriebsstätten mit Anlagemitteln oder Zuschüssen.
 6. Gewährung von Darlehen an Unternehmen, die dem gebietsansässigen Darlehensgeber gehören oder an denen er unmittelbar beteiligt ist oder auf deren Geschäftsführung er infolge der Gewährung des Darlehens erheblichen Einfluß hat"¹.

1 Vgl. Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Nr. 10, Oktober 1978, a.a.O., S. 31.

2 Außenwirtschaftsverordnung § 55, Absatz 1.

Von diesen Kapitalabflüssen werden die damit verbundenen, ebenfalls meldepflichtigen Rückflüsse durch Veräußerungen, Auflösungen und Darlehensrückzahlungen abgezogen. Es ergibt sich der Netto-Kapitalabfluß für Direktinvestitionen. Darin sind allerdings nur Transaktionen erfaßt, die den Wert von 10.000 DM im Kalenderjahr überstiegen haben¹. Die Angaben dieser K-1-Statistik werden halbjährlich in den Runderlassen Außenwirtschaft veröffentlicht und im Bundesanzeiger abgedruckt. Sie sind mit denen der Z-Statistik nicht vergleichbar. "Wegen unterschiedlicher Erfassungsmethoden und Abgrenzungen ergeben sich zwischen beiden statistischen Quellen teilweise beträchtliche Diskrepanzen"². Nach der K-1-Statistik erreichten die kumulierten Transaktionswerte für Vermögensanlagen im Ausland von 1952 bis Ende 1978 knapp 58,2 Milliarden DM³. Damit wird der Wert des deutschen Kapitalbestands im Ausland, unter anderem wegen der nicht erfaßten reinvestierten Gewinne, jedoch nicht genau angegeben⁴. Der Gesetzgeber hat deshalb mit dem Dritten Gesetz zur Änderung des AWG die Bundesregierung ermächtigt, eine Meldepflicht über den Bestand des Auslandsvermögens anzuordnen.

- 3) Seit 1976 müssen die Investoren auf dem Formblatt "Vermögen Gebietsansässiger in fremden Wirtschaftsgebieten" (Anlage K 3 zur AWV) Angaben machen über "Stand und ausgewählte Positionen der Zusammensetzung folgenden Vermögens:

1 Vgl. Außenwirtschaftsverordnung § 55, Absätze 2 und 3.

2 Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Nr. 10, Oktober 1978, a.a.O., S. 32.

3 Vgl. Runderlaß Außenwirtschaft, Nr. 7 vom 10.4.1979. Detaillierten Aufschluß über die Entwicklung und Verteilung dieser Investitionen von 1971 bis 1978 geben die Tabellen A 1 bis A 13, die auf der K-1-Statistik beruhen. Sie sind im Anhang zu dieser Arbeit zu finden.

4 Vgl. H. Krägenau: Entwicklung und Förderung der deutschen Direktinvestitionen, in: H.-E. Scharrer (Hrsg.): Förderung ..., a.a.O., S. 473 ff.

1. des Vermögens eines gebietsfremden Unternehmens, wenn dem Gebietsansässigen mindestens fünfundzwanzig vom Hundert der Anteile oder der Stimmrechte an dem Unternehmen zuzurechnen sind;
2. des Vermögens eines gebietsfremden Unternehmens, wenn mindestens fünfundzwanzig vom Hundert der Anteile oder Stimmrechte an diesem Unternehmen einem von einem Gebietsansässigen abhängigen gebietsfremden Unternehmen zuzurechnen sind;
3. des Vermögens Gebietsansässiger in ihren gebietsfremden Zweigniederlassungen und auf Dauer angelegten Betriebsstätten"¹.

Die Meldung entfällt, wenn die Bilanzsumme des gebietsfremden Unternehmens oder das Betriebsvermögen der Zweigniederlassung oder Betriebsstätte 500.000 DM nicht überschreitet. Nicht erfaßt wird das Vermögen auch dann, wenn "dem Gebietsansässigen Unterlagen, die er zur Erfüllung seiner Meldepflicht benötigt, aus tatsächlichen oder rechtlichen Gründen nicht zugänglich sind"². Angaben der K-3-Statistik liegen bisher nur für das Jahr 1976 vor. Danach betrugen die unmittelbaren deutschen Direktinvestitionen im Ausland 48,5 Milliarden DM³.

In dieser Arbeit wird hauptsächlich auf die K-1-Statistik zurückgegriffen, denn nur hierfür liegen Zeitreihen vor, aus denen Veränderungen abgelesen werden können. Die darin ausgewiesenen kumulierten Transaktionswerte werden als Hilfsgröße für den tatsächlichen Bestand an Auslandsinvestitionen⁴ angesehen. Bei ihrer Auswertung muß jedoch berücksichtigt werden,

1 Außenwirtschaftsverordnung § 56a, Absatz 1.

2 Ebenda, Absatz 3.

3 Vgl. Stand der Direktinvestitionen Ende 1976, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 31. Jg., Nr. 4, April 1979, S. 32. Die Zahlen für 1977 erscheinen im April 1980.

4 Im folgenden wird der Begriff Auslandsinvestitionen synonym für den Begriff Direktinvestitionen im Ausland verwendet.

daß die Brancheneinteilung nicht voll mit der der Industriestatistik vereinbar ist und deshalb Vergleiche mit anderen Größen manchmal nur mit Einschränkungen möglich sind. Außerdem werden die Investitionen in der K-1-Statistik der Branche des Anlegers zugeordnet, die jedoch nicht immer mit der Branche des ausländischen Unternehmens übereinstimmt.

Aus den bisherigen Erläuterungen geht hervor, daß die Erfassung der Direktinvestitionen mit Mängeln behaftet ist. Angaben über ihren Umfang und die regionale und sektorale Verteilung können deshalb nicht als exakte Bezifferung der tatsächlichen Auslandsinvestitionen angesehen werden. Sie geben jedoch für die Zwecke der vorliegenden Arbeit verwendbare Hinweise auf die Größenordnung und die Struktur deutscher Direktinvestitionen im Ausland. Wie aus den folgenden Tabellen zu entnehmen ist, liegt der regionale Schwerpunkt der Auslandsinvestitionstätigkeit in den westlichen Industrieländern. Bei den Wirtschaftssektoren entfällt der größte Anteil des Investitionsbestandes im Ausland auf die Verarbeitende Industrie.

Tabelle 1: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland,
regionale Verteilung Ende 1978

Region	Bestand in Millionen DM	Anteil am Gesamtbestand in Prozent
Welt	58.192,6	100,0
Industrielländer	41.173,2	71,0
davon EG-Länder	19.715,4	34,0
Entwicklungsländer	16.982,0	29,0
Staatshandelsländer	37,4	0,1

Quelle: Runderlaß Außenwirtschaft, Nr. 7 vom 10. 4. 1979.

Tabelle 2: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland,
sektorale Verteilung Ende 1978

Sektor	Bestand in Millionen DM	Anteil am Gesamtbestand in Prozent
Alle Wirtschaftszweige	58.192,6	100,0
Landwirtschaft	438,8	0,8
Bergbau und Energie	4.990,1	8,6
Verarbeitende Industrie	39.181,5	67,3
Baugewerbe	235,1	0,4
Dienstleistungsgewerbe	12.309,6	21,2
Private Haushalte	1.036,4	1,8
Sonstige	1,1	0,0

Quelle: Runderlaß Außenwirtschaft, Nr. 7 vom 10. 4. 1979.

2.2. Ziele der Auslandsinvestitionspolitik

Welche Gründe haben die Träger der Wirtschaftspolitik, wenn sie in den Marktprozeß eingreifen, um die Entwicklung der Auslandsinvestitionen zu beeinflussen? Sollte das nicht allein Sache der investierenden Unternehmen sein? In einer marktwirtschaftlichen Ordnung wird die letzte Frage im Grundsatz bejaht, jedoch lassen sich begründete Ausnahmen von diesem Prinzip anführen. Damit wird die erste Frage beantwortet und gleichzeitig der Zielkatalog der Auslandsinvestitionspolitik vorgestellt.

Harmonisierung der Investitionsbedingungen: Investitionsentscheidungen fallen in einem Rahmen, der auch von staatlichen Daten und Normen bestimmt ist. Schon im Innern eines Landes kann die regionale Differenzierung der staatlichen Maßnahmen merklichen Einfluß auf Investitionsvorhaben gewinnen. Er wird um so deutlicher spürbar, je mehr sich die investitionsrelevanten staatlichen Beschlüsse regional unterscheiden. Augenscheinlich ist er nicht mehr zu leugnen, wenn verschiedene Länder mit unterschiedlichen hoheitlichen Regelungen ins Investitionskalkül einbezogen werden. Der Unterschied kann so bedeutsam werden, daß wirtschaftliche Bestimmungsgründe kompensiert oder überkompensiert werden. Möglicherweise wird dadurch die Investitionsentscheidung verfälscht. Die Produktionsfaktoren werden nicht mehr dort eingesetzt, wo sie gemäß ihrer relativen Knappheit den höchsten Ertrag einbringen, sondern wandern wegen der differierenden Rahmendaten an eine andere Stelle¹. Hier zeigt sich ein Ansatzpunkt für die Auslandsinvestitionspolitik: Sie kann versuchen, bestehende Einflüsse staatlicher Normen durch internationale Abstimmung und

¹ Ein Beispiel für die Auswirkungen unterschiedlicher steuerlicher Regelungen geben R.A. Musgrave, P.B. Musgrave, L. Kullmer: Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Bd. 4, Tübingen 1978, S. 248.

Harmonisierung oder durch autonome Gegenmaßnahmen abzubauen oder sogar auszuschalten. Ziel einer solchen Auslandsinvestitionspolitik wäre es, gleiche Ausgangsbedingungen im staatlichen Rahmen für Inlands- und Auslandsinvestitionen zu schaffen.

Außer der neutralisierenden Funktion können der Auslandsinvestitionspolitik andere Aufgaben und Ziele zugewiesen werden, die nicht mit reagierender, sondern mit agierender Einflußnahme auf die Investitionen im Ausland verbunden sind.

Ausgleich der Zahlungsbilanz: Direktinvestitionen werden in der Zahlungsbilanz als langfristige Kapitalexporte verbucht und haben Einfluß auf die außenwirtschaftliche Lage eines Landes. Staatliche Anreize, die zu vermehrten Auslandsinvestitionen führen, aber auch Auflagen, die den Kapitalstrom ins Ausland bremsen, können eingesetzt werden, um außenwirtschaftliches Gleichgewicht herzustellen¹. Auslandsinvestitionspolitik hat in diesem Fall das Ziel, zum Ausgleich der Zahlungsbilanz beizutragen.

Sicherung der Rohstoffversorgung: Jede Industrienation ist auf eine gesicherte Versorgung mit Rohstoffen angewiesen. Rohstoffarme Länder, wie die Bundesrepublik Deutschland, sind daran interessiert, sich an der Erschließung und Förderung ausländischer Rohstoffquellen zu beteiligen. Hierzu wird häufig das Mittel der privaten Auslandsinvestition eingesetzt. Staatliche Förderung solcher Investitionen von Unternehmen ist deshalb Teil der Rohstoffpolitik und dient der Rohstoffsicherung². In diesem Bereich kann es sinnvoll sein, negative ökonomische Faktoren, wie fehlende Rohstoffe, mit

1 Vgl. D. Haubold: Direktinvestitionen und Zahlungsbilanz. Wirkungen der US-Investitionen in Europa auf die amerikanische Zahlungsbilanz, Hamburg 1972, S. 17.

2 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Mineralische Rohstoffe, Märkte und Perspektiven, Studien-Reihe 21, Bonn 1978, S. 64.

staatlichen Eingriffen, wie Förderungsmaßnahmen, zu kompensieren.

Strukturanpassung: Aktive Beeinflussung von Direktinvestitionen im Ausland kann zudem als Industriepolitik im internationalen Maßstab interpretiert werden. Durch gezielte Förderung von Auslandsinvestitionen hat der Staat die Möglichkeit, Reibungsverluste und Umstellungsschwierigkeiten inländischer Branchen im weltweiten Strukturwandel zu vermindern und den Wandel zu beschleunigen. Das Ziel wäre hier die Verbesserung der internationalen Arbeitsteilung und der damit verbundenen Wachstumsmöglichkeiten¹.

Industrialisierung der Dritten Welt: Als einer der wichtigsten Gründe für staatliche Einflußnahme auf Auslandsinvestitionen wird ihre entwicklungspolitische Funktion herausgestellt². Private Investitionen in der Dritten Welt seien in der Lage, den dort herrschenden Kapitalmangel zu beheben, die Menschen mit moderner Technologie vertraut zu machen, Arbeitsplätze zu schaffen, Defizite in den Zahlungsbilanzen abzubauen, kurz: die wirtschaftliche Entwicklung voranzutreiben und den Wohlstand zu heben. Staatliche Anreize für Direktinvestitionen im Ausland sind in diesem Fall zusätzliche Instrumente der Entwicklungspolitik.

Konjunkturpolitische Gründe spielen für die Auslandsinvestitionspolitik kaum eine Rolle. Zwar kann angeführt werden, daß Direktinvestitionen in Zeiten der Hochkonjunktur ausgleichend wirken können³, jedoch darf dieser Effekt nicht

1 Vgl. M. Lohmann: Die DEG als Partner deutscher Unternehmen, in: DEG-Materialien 3, Köln 1978, S. 6.

2 Vgl. D. Kebschull, K. Fasbender, A. Naini: Entwicklungspolitik. Eine Einführung, 3. verb. u. erw. Aufl., Opladen 1976, S. 211 ff.

3 Vgl. Handelskammer Hamburg (Hrsg.): Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Motivation, Entwicklung, Förderung, Hamburg 1969, S. 12.

überschätzt werden. Die Notwendigkeit, Auslandsinvestitionen langfristig zu planen, und ihr im Vergleich zu den Inlandsinvestitionen geringer Umfang¹ beschränken seine Stärke erheblich.

Welches Gewicht die genannten Begründungen für eine Auslandsinvestitionspolitik des Staates haben, läßt sich an den Instrumenten und ihrem Einsatz erkennen. Im folgenden sollen die von der Bundesregierung und/oder die unter deren Beteiligung eingesetzten Mittel untersucht werden, um die Schwerpunkte der Auslandsinvestitionspolitik herauszufinden.

2.3. Mittel der Auslandsinvestitionspolitik

2.3.1. Steuerliche Mittel

2.3.1.1. Entwicklungsländer-Steuergesetz

Seit Anfang 1964 bietet das "Gesetz über steuerliche Maßnahmen zur Förderung von privaten Kapitalanlagen in Entwicklungsländern"² deutschen Unternehmen die Möglichkeit, Steuervergünstigungen in Anspruch zu nehmen, wenn sie in der Dritten Welt investieren.

Bis Ende 1973 trug das Gesetz die Kurzbezeichnung Entwicklungshilfe-Steuergesetz (EntWHStG), seitdem heißt es Entwicklungsländer-Steuergesetz (EntWLStG). Mit dem Namen änderten sich auch einige Bestimmungen des Gesetzes³. 1979 wurde die bis dahin

1 Die Auslandsinvestitionen betrugen 1977 nach Berechnungen der Deutschen Bundesbank 4,6 Prozent der Inlandsinvestitionen. Vgl. Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Nr. 10, Oktober 1978, a.a.O., S. 34.

2 Bundesgesetzblatt 1963 I, S. 1013.

3 Vgl. H Goltz: Förderung privater Kapitalanlagen (Direktinvestitionen) in Entwicklungsländern. Garantie-, Finanzierungs- und Steuerhilfen sowie Investitionsschutz, Köln 1975, S. 126 ff.

befristete Vorschrift in eine unbefristete umgewandelt und erneut überarbeitet. Nach den Regelungen der Neufassung¹ können deutsche Auslandsinvestoren eine Rücklage bilden, die den Gewinn des inländischen Unternehmens mindert. Diese Rücklage darf im Regelfall (bei Investitionen in Entwicklungsländern der Gruppe 2) 40 Prozent der Anschaffungs- oder Herstellungskosten der ausländischen Kapitalanlage nicht überschreiten und ist spätestens nach sechs Jahren mit jährlich einem Sechstel des Betrags gewinnerhöhend aufzulösen. Sie bewirkt also eine Steuerstundung². Sonderregelungen gibt es für Kapitalanlagen in den am wenigsten entwickelten Ländern (Gruppe 1), bei denen die Rücklage bis 100 Prozent der Investitionskosten betragen darf und in Teilen zu mindestens einem Zwölftel aufgelöst werden kann. In Ländern der Gruppe 2 dürfen besonders beschäftigungswirksame Investitionen mit mindestens einem Zwölftel aufgelöst werden. Für förderungswürdige Kapitalanlagen im Rohstoff- und Energiesektor von Ländern der Gruppe 2 können höhere Rücklagen gebildet werden (bis 60 Prozent), die in kleineren Teilen (mindestens ein Zwölftel) aufgelöst werden können. Die Herstellung und Lieferung von Waffen und Fremdenverkehrsunternehmen sind von den Vergünstigungen ausgenommen. Für Investitionen in Handelsschiffe und Luftfahrzeuge muß die Förderungswürdigkeit nachgewiesen werden. Kreditinstitute und Versicherungen unterliegen einigen zusätzlichen Bestimmungen. Das Gesetz gilt in der Neufassung auch für mittelbare Kapitalanlagen durch Holdinggesellschaften. Die Bestimmungen werden zur Ermittlung der Einkommen- und Körperschaftsteuer, der Gewerbesteuer und der Vermögensteuer angewendet. Tabelle 3 gibt die Entwicklung der geschätzten jährlichen Steuerausfälle aufgrund des EntwHStG/EntwLStG bis 1978 wieder. Steuermehreinnahmen durch Rücklagenauflösung sind darin

1 Vgl. Bundesgesetzblatt 1979 I, S. 565.

2 Vgl. G. Köpernik: Das Instrumentarium des Bundes zur Förderung privater Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Recht der internationalen Wirtschaft, 25.Jg., H. 10, Oktober 1979, S. 674.

nicht berücksichtigt. Durch die Änderungen entstehen seit Ende 1978 höhere Steuerausfälle. Sie werden für 1979 und 1980 auf 290 beziehungsweise 310 Millionen DM geschätzt¹.

Aus der Darstellung des EntwLStG wird deutlich, daß dieses steuerliche Instrument nicht auf den Abbau von Hemmnissen zielt, sondern - weitergehend - steuerliche Anreize bietet. Die Förderungsmaßnahme ist ausschließlich auf Entwicklungsländer zugeschnitten. Mit ihr werden rohstoff- und entwicklungspolitische Ziele verfolgt. Die Vorteile des Gesetzes können bis auf wenige Ausnahmen von der gesamten Wirtschaft genutzt werden. Angaben, in welchem Maß die einzelnen Wirtschaftszweige davon Gebrauch machen, liegen bisher nicht vor². Es wird deshalb unterstellt, daß sie die Steuervergünstigungen entsprechend ihrem Anteil an den Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern geltend machen. Somit läßt sich zwar ein regionaler, jedoch kein sektoraler Schwerpunkt beim Einsatz dieses Mittels feststellen.

2.3.1.2. Auslandsinvestitionsgesetz

Im Rahmen des Steueränderungsgesetzes 1969 wurde das "Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft"³, das Auslandsinvestitionsgesetz, verabschiedet. Es erlaubt unter anderem eine gewinnmindernde Rücklage für Veräußerungs- und Überführungsgewinne zu bilden, die zum Beispiel bei der Ausrüstung ausländischer Betriebsstätten oder Tochtergesellschaften mit gebrauchten Maschinen des heimischen Unternehmens anfallen können. Die Rücklage muß nach fünf Jahren aufgelöst werden. Sie bewirkt eine Steuerstundung.

1 Vgl. Bundestags-Drucksache 8/3097, S. 209.

2 Vgl. Bundesministerium für Finanzen (Hrsg.): Erfahrungsbericht über die Auswirkungen des Entwicklungsländer-Steuergesetzes, unveröffentlichter Bericht an den Bundestagsausschuß für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Bonn 1977, S. 8.

3 Bundesgesetzblatt 1969 I, S. 1214.

Ferner ermöglicht das Gesetz, den Verlust einer ausländischen Betriebsstätte in der inländischen Bilanz vom Gewinn steuermindernd abzuziehen. Bei Ländern, mit denen Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung bestehen, war das bis dahin nicht gestattet. Ebenso können Verluste von Tochtergesellschaften im Ausland berücksichtigt werden. Außerdem ist es nach dem Auslandsinvestitionsgesetz möglich, stille Reserven auf Beteiligungen an ausländischen Unternehmen steuerfrei zu übertragen, wie das nach § 6b des Einkommensteuergesetzes vorher nur für inländische Beteiligungen erlaubt war¹.

Das Gesetz dient "dem Ausbau der deutschen wirtschaftlichen Auslandsbasen"² und ist nicht auf eine bestimmte Ländergruppe beschränkt. Begünstigt werden davon Beteiligungen an Kapitalgesellschaften, Einlagen in Personengesellschaften und die Zuführung von Vermögen in ausländische Betriebe, soweit sie Waren herstellen oder liefern, Bodenschätze gewinnen, gewerbliche Leistungen bewirken oder zur Land- und Forstwirtschaft gehören. Diese Regelung für den Kreis der begünstigten Unternehmen entspricht der des EntwLStG. Das Auslandsinvestitionsgesetz enthält weder einen regionalen noch einen sektoralen Schwerpunkt.

Die nachstehende Tabelle 3 zeigt die Entwicklung der geschätzten Steuerausfälle³, die das Auslandsinvestitionsgesetz gegenüber den vorigen Regelungen nach sich gezogen hat. Ab 1976 liegen keine Schätzzahlen mehr vor, weil der sechste Subventionsbericht sie wegen "besonderer Bewertungsschwierigkeiten"⁴ nicht weiter ausweist.

1 Vgl. zu den Regelungen des Auslandsinvestitionsgesetzes H. Goltz: Förderung ..., a.a.O., S. 137 ff.

2 K.-H. Baranowski: Besteuerung von Auslandsbeziehungen, Herne, Berlin 1978, S. 311.

3 Ohne Anrechnung späterer Mehreinnahmen.

4 Vgl. Bundestags-Drucksache 8/1195, S. 228.

Tabelle 3: Vorläufige Steuerausfälle durch EntwHStG/EntwLStG
und Auslandsinvestitionsgesetz
in Millionen DM

Jahr	Steuermindereinnahmen		
	EntwHStG/EntwLStG		AuslandsinvestG
	bei der Einkommen- u. Körperschaft- u. Gewerbesteuer	bei der Ver- mögensteuer	
1963	22,4	-	I
1964	41,5	0,5	
1965	k.A.	k.A.	
1966	60	n.a.	
1967	60	1	
1968	70	1	
1969	140	3	60
1970	150	3	70
1971	200	2	90
1972	280	3	110
1973	200	4	130
1974	180	2	150
1975	220	4	180
1976	200	4	210
1977	220	25	n.a.
1978	240	20	n.a.

Quellen: Bundestags-Drucksachen V/1257, V/2423, VI/391,
VI/29994, 7/1144, 7/4203, 8/1195, 8/3097.

k.A.: keine Angabe verfügbar.

n.a.: nicht ausgewiesen.

Es sind die jeweils aktualisierten Schätzungen angegeben. Spä-
tere Steuermehreinnahmen durch Rücklagenauflösung sind nicht
berücksichtigt. Die großen Abweichungen bei den Ausfällen der
Vermögensteuer in den Jahren 1977 und 1978 ergeben sich durch
neuere statistische Unterlagen.

2.3.1.3. Außensteuergesetz

Das "Gesetz zur Wahrung der steuerlichen Gleichmäßigkeit bei Auslandsbeziehungen und zur Verbesserung der steuerlichen Wettbewerbslage bei Auslandsinvestitionen"¹, mit der Kurzbezeichnung Außensteuergesetz, soll dazu beitragen, die Gewinnverlagerung international verflochtener Unternehmungen in Länder mit niedrigen Steuerforderungen, sogenannten Steueroasen, einzuschränken und damit die Steuerflucht zu unterbinden. Zu diesem Zweck erweitert es unter anderem die beschränkte Steuerpflicht bei Wohnsitzwechsel ins Ausland und regelt die Besteuerung bei Einschaltung von Zwischengesellschaften².

Gleichzeitig soll das Gesetz "die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft stärken, indem eine doppelte Besteuerung von Direktinvestitionen in aktiv tätigen Tochtergesellschaften - unabhängig vom Bestehen eines Doppelbesteuerungsabkommens - vermieden wird, zum Beispiel durch indirekte Steueranrechnung bei der Körperschaftsteuer und durch Steuerbefreiung bei der Gewerbe- und Vermögensteuer"³.

Es handelt sich also bei dem Außensteuergesetz um eine Regelung, die gleiche Ausgangsbedingungen für inländische und ausländische Investitionen herstellen soll. Ziel ist der Abbau von Behinderungen, aber auch von Vergünstigungen. Eine darüber hinausgehende Anreizfunktion ist nicht zu erkennen. Auch beinhaltet das Gesetz keine regionalen oder sektoralen Anwendungsschwerpunkte. Es führt gleichzeitig zu Steuermehr- und -minder-einnahmen, die jedoch nicht beziffert werden können.

1 Bundesgesetzblatt 1972 I, S. 1713.

2 Vgl. K.-H. Baranowski: Besteuerung ..., a.a.O., S. 189.

3 Vgl. Verabschiedung des Außensteuergesetzes durch den Bundestag, in: Der Betrieb, 25. Jg., Nr. 27, 1972, S. 1267.

2.3.1.4. Doppelbesteuerungsabkommen

Wie das Außensteuergesetz sollen auch bilaterale Abkommen über die Vermeidung von Doppelbesteuerung Hindernisse für Auslandsinvestitionen aus dem Weg räumen. Diese Verträge¹ regeln unter anderem die Besteuerung von Einkünften aus Anlagen im Ausland. Grundsätzlich werden dabei die Gewinne unselbständiger Betriebsstätten im Quellenstaat, also im Ausland, besteuert und im Inland nicht mehr berücksichtigt. Es besteht jedoch ein Progressionsvorbehalt. Außerdem gibt es Sonderregelungen über die steuerwirksame Anrechnung von realisierten Transfergewinnen, aber auch für den möglichen Abzug ausländischer Verluste.

Werden bestimmte Einkünfte in den Doppelbesteuerungsabkommen nicht erfaßt oder gibt es kein solches Abkommen mit einem Quellenstaat, so kann die im Ausland gezahlte Steuer auf die Steuerschuld im Inland angerechnet werden². Gewerbliche Einkünfte aus einer ausländischen Betriebsstätte, der Beteiligung an einer ausländischen Personengesellschaft oder einer mindestens 25-prozentigen Beteiligung an einer ausländischen Kapitalgesellschaft werden auf Antrag pauschal mit einem Satz von 25 Prozent versteuert. Unterliegt der Investor einer ausländischen Steuer, die nicht mit der Einkommensteuer vergleichbar ist, so kann er den im Ausland gezahlten Steuerbetrag von der Bemessungsgrundlage im Inland abziehen.

Obwohl nicht auszuschließen ist, daß einige dieser steuerlichen Regelungen direkte Anreize für eine Auslandsinvestition bieten, sollen sie doch in erster Linie die steuerliche Gleichbehandlung mit Investitionen im Inland erreichen. Ziel dieser Maßnahmen ist also die Beseitigung von Hemmnissen, aber keine weitergehende Förderung. Quantitative Angaben über

1 Vgl. zu den Bestimmungen der Doppelbesteuerungsabkommen H. Krägenau: Entwicklung ..., a.a.O., S. 506 ff.

2 Vgl. zu den Bestimmungen bei Fehlen eines Doppelbesteuerungsabkommens K.-H. Baranowski: Besteuerung ..., a.a.O., S. 369 ff.

ihre Auswirkungen liegen nicht vor. Obwohl nicht mit allen Staaten Doppelbesteuerungsabkommen bestehen, besitzt die Bundesrepublik eines der dichtesten Vertragsnetze dieser Art. Anfang 1980 bestanden 45 allgemeine Abkommen, 4 Erbschaftsteuerverträge und 6 Sonderabkommen für die Schiff- und Luftfahrt. 32 weitere Abkommen befinden sich im Verhandlungsstadium¹. Ein regionaler oder sektoraler Schwerpunkt beim Einsatz dieses Mittels läßt sich nicht erkennen.

2.3.2. Finanzierungshilfen

2.3.2.1. Beteiligungen und Darlehen der Deutschen Entwicklungsgesellschaft

Mit der Deutschen Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit, auch Deutsche Entwicklungsgesellschaft (DEG) genannt, hat der Bund 1962 ein Instrument geschaffen, das zur Förderung privater Investitionen der deutschen Wirtschaft in Entwicklungsländern eingesetzt wird. Die DEG ist ein Finanzierungs- und Beratungsinstitut. Sie arbeitet nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen und ist derzeit mit einem Stammkapital von 1 Milliarde DM ausgerüstet. Alleiniger Gesellschafter ist die Bundesrepublik Deutschland².

Wichtigste Aufgabe der DEG ist die Übernahme von Beteiligungen und die Vergabe beteiligungsähnlicher Darlehen an deutsche Unternehmen, die in Entwicklungsländern investieren wollen. Darüber hinaus vermittelt sie zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten durch nationale und internationale Entwicklungsbanken, berät ihre deutschen Klienten, knüpft Kontakte zu Unternehmen in Entwicklungsländern an, um sie für gemeinschaftliche

1 Vgl. Stand der Doppelbesteuerungsabkommen und der Doppelbesteuerungsverhandlungen sowie der Arbeiten der OECD auf dem Gebiet der Doppelbesteuerung am 1. Januar 1980, in: Bundessteuerblatt 1980 I, S. 51 ff.

2 Vgl. DEG(Hrsg.): Geschäftsbericht 1978, Köln 1979, S. 1.

Projekte (joint ventures) zu gewinnen, beschafft Informationen über die geplanten Standorte und übernimmt in geringem Umfang Garantien und Bürgschaften. Das zeitlich begrenzte Engagement der DEG soll auch solchen Unternehmen die Produktion in der Dritten Welt ermöglichen, deren Eigenkapitaldecke nicht hinreichend stabil ist, um die damit verbundenen wirtschaftlichen Wagnisse tragen zu können¹.

Neben dem entwicklungspolitischen Ziel, "auf Grundlage der Partnerschaft mit lokalen Unternehmen zum Aufbau der Wirtschaft in Entwicklungsländern beizutragen"², ist zusätzlich die Nutzung der außenwirtschaftlichen Vorteile von Direktinvestitionen³ beabsichtigt. "Als besonderen Auftrag erhielt die DEG im Rahmen mehrerer Kapitalerhöhungen in den letzten Jahren die Verpflichtung, zur Sicherung der deutschen Rohstoffversorgung beizutragen, indem sie sich an Investitionen im rohstoffverarbeitenden Sektor finanziell beteiligt"⁴. Außerdem sollen künftig verstärkt deutsche Investitionen in den südeuropäischen Ländern Portugal, Spanien und Griechenland, die der EG beitreten wollen, mitfinanziert werden⁵. So dient die DEG auch dem Ziel der europäischen Integration.

Bis Ende 1978 erteilte die Gesellschaft für 233 Unternehmensgründungen und -erweiterungen in 66 Entwicklungsländern Bruttoszusage von insgesamt 687 Millionen DM. Der Zusagenbestand nach Abzug der Rückflüsse betrug zu diesem Zeitpunkt 551 Millionen DM. Er verteilte sich auf 185 Unternehmen in 62 Entwicklungsländern, die eine Gesamtinvestitionssumme von 3,9 Milliarden DM

1 Vgl. DEG (Hrsg.): Investitionen in Entwicklungsländern, 4. Aufl., Köln 1978, S. 4 ff.

2 K.-H. Sohn: Die Bedeutung von Auslandsinvestitionen für die Struktur der deutschen Wirtschaft. Die DEG als Partner bei Investitionen in Entwicklungsländern, Köln 1977, S. 34.

3 Vgl. ebenda, S. 27.

4 Ebenda, S. 34.

5 Vgl. DEG (Hrsg.): Geschäftsbericht 1977, Köln 1978, S. 24 f.

repräsentierten. Im Jahre 1978 erteilte die DEG 44 Finanzierungszusagen in Höhe von 112,2 Millionen DM¹. Obwohl keine Förderungsprioritäten für einzelne Branchen bestehen², haben sich im Verlauf der Tätigkeit Finanzierungsschwerpunkte herauskristallisiert, die sich aus den beiden folgenden Tabellen ablesen lassen.

Tabelle 4: Bestand an Finanzierungszusagen der DEG, regionale Verteilung Ende 1978

Region	Zusagenbestand am 31. 12. 1978 in Millionen DM	Anteil der Region am Zusagenbestand in Prozent
Alle Länder	551,0	100
Afrika	285,8	52
Asien	127,0	23
Mittel- und Südamerika	88,4	16
Europa	49,8	9

Quelle: DEG-Geschäftsbericht 1978, S. 30.

1 DEG-Geschäftsbericht 1978, a.a.O., S. 22.

2 DEG (Hrsg.): Investitionen ..., a.a.O., S. 8.

Tabelle 5: Bestand an Finanzierungszusagen der DEG, sektorale Verteilung Ende 1978

Sektor	Zusagenbestand am 31. 12. 1978 in Millionen DM	Anteil des Sektors am Zusagenbestand in Prozent
Alle Wirtschaftszweige	551,0	100,0
Landwirtschaft	17,1	3,1
Verarbeitende Industrie	319,6	58,0
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie	114,0	20,7
Investitionsgüterindustrie	82,7	15,0
Konsumgüterindustrie	80,8	14,7
Nahrungs- und Genussmittelindustrie	42,1	7,6
Dienstleistungsgewerbe	214,3	38,9
Entwicklungsbanken	176,2	32,0
Sonstige Dienstleistungen	38,1	6,9

Quelle: DEG-Geschäftsbericht 1978, S. 21.

2.3.2.2. Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) vergibt zur Finanzierung von Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland Darlehen für Niederlassungen in Entwicklungsländern, für Gemeinschaftsunternehmen in Pakistan und Kredite für Rohstoffvorhaben.

Seit Anfang 1979 besteht ein "Programm zur Förderung von Niederlassungen deutscher Unternehmen in Entwicklungsländern"¹, dessen Mittel in Höhe von 25 Millionen DM im Haushalt des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit ausgewiesen sind. Daraus können Darlehen für Investitionen in der Dritten Welt gewährt werden. Die Vergabe übernimmt die KfW. Dieses Programm tritt an die Stelle des ERP-Niederlassungsprogramms, das Ende 1978 wegen sinkender Nachfrage aufgrund wenig attraktiver Konditionen eingestellt wurde. Im Rahmen des neuen Programms können Kredite bis zu einer Höhe von 2,5 Millionen DM gewährt werden. Der Zins beträgt in der Regel 3,5 Prozent, für Investitionen in den ärmsten Ländern 2,5 Prozent, bei einer Laufzeit von 15 Jahren einschließlich bis zu 5 tilgungsfreien Jahren. Aus diesem Titel vergebene Mittel können auch zur Finanzierung von vorbereitenden Investitionsstudien verwendet werden². Angaben über die Verteilung der Kredite aus dem neuen Programm liegen bisher nicht vor. Innerhalb des alten ERP-Niederlassungsprogramms erteilte die KfW 1978 Zusagen in Höhe von 9 Millionen DM³. Seit den Anfängen der Niederlassungshilfe im Jahre 1953 bis Ende 1978 wurden insgesamt 245,7 Millionen DM zur Finanzierung von Auslandsinvestitionen zugesagt⁴. Deren Verteilung geben die folgenden Tabellen wieder.

1 G. Köpernik: Das Instrumentarium a.a.O., S. 673.

2 Vgl. H. Goltz: Direktinvestitionen im Ausland, insbesondere in Entwicklungsländern, in: Der Betrieb, 32. Jg., Nr. 13 vom 30.3.1979, S. 635 f.

3 Vgl. KfW (Hrsg.): 30. Jahresbericht, Geschäftsjahr 1978, Frankfurt 1979, S. 75.

4 Vgl. dieselbe: ERP-Kredite an deutsche Unternehmen zur Förderung von Investitionen in Entwicklungsländern, Frankfurt, 25.6.1979, S. 2 f.

Tabelle 6: Kreditzusagen innerhalb des ERP-Niederlassungsprogramms, regionale Verteilung Ende 1978

Region	Gesamte Zusagen bis 31.12.1978 in Millionen DM	Anteil der Region an den gesamten Zusagen in Prozent
Alle Länder	245,7	100,0
Afrika	71,6	29,1
Asien	51,0	20,8
Mittel- u. Südamerika	67,6	27,5
Ozeanien	0,5	0,2
Europa	55,0	22,4

Quelle: Unveröffentlichte Angaben der KfW.

Tabelle 7: Kreditzusagen innerhalb des ERP-Niederlassungsprogramms, sektorale Verteilung Ende 1978

Sektor	Gesamte Zusagen bis 31.12.1978 in Millionen DM	Anteil des Sektors an den gesamten Zusagen in Prozent
Alle Wirtschaftszweige	245,7	100,0
Landwirtschaft	0,9	0,4
Verarbeitende Industrie	184,8	75,2
Grundstoff- u. Pro- duktionsgüterind.	44,3	18,0
Investitionsgüter- industrie	91,3	37,2
Konsumgüter- industrie	40,8	16,6
Nahrungs- u. Genuß- mittelindustrie	8,4	3,4
Bauwirtschaft	6,3	2,6
Dienstleistungsgewerbe	53,7	21,8

Quelle: Eigene Berechnungen nach unveröffentlichten Angaben der KfW.

Im Rahmen einer Regierungsvereinbarung mit Pakistan wurde 1964 ein besonderes Finanzierungsinstrument für deutsch - pakistanische Gemeinschaftsunternehmen geschaffen¹. Aus den Erlösen deutscher Zuckerlieferungen nach Pakistan flossen rund 10 Millionen Rupien (rund 2 Millionen DM) in einen Fonds zur Kreditgewährung an deutsch-pakistanische Gemeinschaftsunternehmen. Der Fonds wurde 1976 um rund 8 Millionen Rupien aus Gegenwertmitteln deutscher Nahrungs- und Düngemittellieferungen aufgestockt und betrug zum 30.6.1978 einschließlich der eingegangenen Zinszahlungen etwa 28 Millionen Rupien (5,6 Millionen DM). Die Mittel werden seit 1965 in Anspruch genommen und erfreuen sich so reger Nachfrage, daß in keinem Jahr alle Kreditanträge bewilligt werden konnten. 1978 betrugen die Zusagen 2,4 Millionen DM². Vom Beginn des Programms bis Mitte 1978 gewährte die KfW 147 Kredite mit einem Gesamtvolumen von 77,4 Millionen Rupien (15,5 Millionen DM) an 13 Unternehmen, überwiegend Großunternehmen der Elektro- und der Chemischen Industrie³.

Aufgrund des Devisenausgleichsabkommens, das die Bundesregierung 1969 mit den Vereinigten Staaten von Amerika abschloß, bildete die KfW einen Fonds in Höhe von 600 Millionen DM für Direktinvestitionen deutscher Firmen in den USA. Davon können befristete Beteiligungen übernommen und beteiligungsähnliche Darlehen zu marktgerechten Bedingungen ausgegeben werden⁴. Bis Ende 1978 wurden insgesamt 160,5 Millionen DM ausgeliehen, zwei Drittel davon an die Verarbeitende Industrie.

1 Vgl. H. Goltz: Förderung ..., a.a.O., S. 119.

2 Vgl. KfW-Geschäftsbericht 1978, a.a.O., S. 75.

3 Vgl. KfW (Hrsg.): Verwendung der Gegenwertmittel aus Nahrungs-, Düngemittel- und Zuckerlieferungen, Stand 30. Juni 1978.

4 Vgl. dieselbe: 22. Jahresbericht, Geschäftsjahr 1970, S. 47.

Die bereitgestellten Mittel konnten damit nur zu 26,8 Prozent vergeben werden. 1978 wurden keine neuen Darlehen mehr beantragt und auch keine weiteren Mittel ausgegeben. Anfang 1979 stellte die KfW fest, daß ein Interesse an diesem Programm nicht mehr erkennbar sei¹.

Seit 1961 vergibt die KfW im Rahmen ihrer Sonderaufgaben ungebundene, das heißt nicht an deutsche Lieferungen gebundene Finanzkredite². Sie dienen zur Finanzierung von Bergbauvorhaben im Ausland, die geeignet sind, die Rohstoffversorgung der deutschen Wirtschaft mit zu sichern. Die Kredite werden ausländischen Darlehensnehmern gewährt, wenn ihr Projekt gesamtwirtschaftlich förderungswürdig ist und auf andere Weise nicht finanziert werden kann. An den ausländischen Unternehmen sind in der Regel "deutsche Interessenten"³ beteiligt, so daß mit dem Geld teilweise Investitionen der deutschen Wirtschaft im Ausland durchgeführt werden. Für die ungebundenen Finanzkredite kann nicht auf Sonderfonds zurückgegriffen werden, so daß die Zinsen dafür nicht subventioniert werden können. Dennoch steckt ein Element der öffentlichen Förderung in diesen Darlehen: Sie werden bei Projekten in Entwicklungsländern nur dann vergeben, wenn die Absicherung durch eine Bundesgarantie vorhanden ist. Solche Garantien sind Bestandteil des risikopolitischen Instrumentariums und werden weiter unten kurz dargestellt. Bis Ende 1978 vergab die KfW 6 ungebundene Finanzkredite zur Gewinnung von Eisenerz, Nickel, Kupfer, Zink, Uran, Bauxit und Blei in einer Gesamthöhe von rund 1,5 Milliarden DM. Während der Jahre 1977 und 1978 wurden keine neuen Kredite zur Rohstoffsicherung mehr herausgelegt. Die ausgezahlten Mittel verteilen sich regional wie folgt:

1 Vgl. KfW (Hrsg.): Siebzehnter Bericht über die Abwicklung von Direktinvestitionen im Rahmen des deutsch-amerikanischen Devisenausgleichs-Abkommens, Frankfurt, 4.1.1979.

2 Vgl. hierzu und zum folgenden W. Siegel: 18 Jahre Kreditanstalt für Wiederaufbau im Rohstoffkreditgeschäft. Ein Tätigkeits- und Erfahrungsbericht, in: Metall, 33. Jg., H. 5, Mai 1979, S. 506 ff.

3 Ebenda, S. 506.

Tabelle 8: Bereitgestellte ungebundene Finanzkredite, regionale Verteilung Ende 1978

Region	Bereitgestellte Kredite in Millionen DM	Anteil der Region an den Krediten in Prozent
Alle Länder	1.454	100,0
Afrika	883	60,7
Asien	97	6,7
Nordamerika	22	1,5
Südamerika	235	16,2
Australien	217	14,9

Quelle: W. Siegel: 18 Jahre ..., a.a.O., S. 507.

2.3.2.3. Programme zur Rohstoff- und Energieversorgung

Neben den ungebundenen Finanzkrediten stehen zwei weitere Instrumente der Auslandsinvestitionspolitik bereit, die zur Sicherung und Verbesserung der Rohstoff- und Energieversorgung dienen. Es handelt sich um die Programme der Bundesregierung zur Versorgung mit Erdöl (seit 1969) sowie mineralischen Rohstoffen und Erdgas (seit 1971). Für das Erdölprogramm wurden von 1969 bis 1974 insgesamt 575 Millionen DM zur Verfügung gestellt¹, für die Jahre 1975 bis 1978 weitere 800 Millionen DM². Im Anschlußprogramm für die Jahre 1979 bis 1981 verpflichtet sich der Bund, insgesamt 600 Millionen DM im Haushalt vorzusehen³. Diese finanziellen Mittel können als

1 Vgl. Bundestags-Drucksache VI/391, S. 40.

2 Vgl. Bundestags-Drucksache 7/4203, S. 103.

3 Vgl. Verträge über Deminex-Anschlußprogramm unterzeichnet, in: BMWI-Tagesnachrichten, Nr. 7685 vom 3.1.1979, S. 1.

Darlehen oder Zuschüsse für Investitionen zur Rohstoffsicherung im Ausland eingesetzt werden. Das Erdölprogramm ist für Auslandsinvestitionen der Deutschen Erdölversorgungsgesellschaft Deminex vorgesehen. Im Programm mineralische Rohstoffe sind auch Zuwendungen zum Aufsuchen von Erdgas im Bundesgebiet enthalten. Beide Förderungsmaßnahmen sind ausschließlich rohstoff- und energiepolitisch motiviert. Sie trennen nicht nach Industrie- und Entwicklungsländern. So sind Deminex-Beteiligungen in beiden Ländergruppen zu finden. In der nachstehenden Tabelle ist die Entwicklung der Haushaltsansätze für die Programme von ihrem Beginn bis Ende 1978 festgehalten.

Tabelle 9: Finanzhilfen zur Sicherung und Verbesserung der Erdölversorgung sowie der Versorgung mit mineralischen Rohstoffen und Erdgas

Jahr	Jährliche Darlehen und Zuschüsse in Millionen DM	
	Erdölprogramm	Programm mineralische Rohstoffe und Erdgas
1969	2,4	I
1970	15,8	
1971	73,9	4,7
1972	22,9	5,5
1973	37,5	9,6
1974	205,4	20,1
1975	325,7	23,9
1976	167,8	27,9
1977	167,0	30,2
1978	74,6	32,9

Quellen: Bundestags-Drucksachen VI/2994, 7/1144, 7/4203, 8/1195, 8/3097.

2.3.2.4. Internationale Finanzierungshilfen

Außer auf nationale Finanzierungshilfen können deutsche Unternehmen, die im Ausland investieren wollen, auch auf internationale Darlehens- und Beteiligungsmöglichkeiten zurückgreifen.

Im Rahmen der Weltbankgruppe bietet die 1956 gegründete International Finance Corporation (IFC) solche Hilfen an. "Die IFC unterstützt die Wirtschaftsentwicklung durch Förderung produktiver privater Unternehmen in den Entwicklungsländern. Sie stellt in Zusammenarbeit mit privaten Kapitalgebern und Geschäftsleitungen Aktien und Leihkapital für Privatunternehmen bereit, fördert die Entwicklung einheimischer Kapitalmärkte und regt den internationalen Zufluß von Privatkapital an"¹. Mitte 1978 war die Bundesrepublik mit rund 9,6 Millionen Dollar entsprechend 6,64 Prozent am Kapital der Bank beteiligt². Bis zu diesem Zeitpunkt finanzierte die IFC insgesamt 424 Projekte in der Dritten Welt mit einem Gesamtbetrag von 2,1 Milliarden Dollar³. Außer durch direkten Kontakt mit privaten Unternehmen fördert die IFC Direktinvestitionen in Entwicklungsländern indirekt durch ihre Beteiligung an nationalen und regionalen Finanzierungs- und Entwicklungsinstitutionen⁴. Wie die Förderung von Gemeinschaftsunternehmen hat sie diese Finanzierungsstrategie mit der DEG gemeinsam. Hierdurch eröffnet sich die Perspektive des joint financing, mit dem auch Projekte finanziert werden können, "deren Größe die Finanzkraft nicht nur des einzelnen Investors, sondern auch den Beteiligungs- und Darlehensspielraum eines einzelnen Finanzierungsinstituts übersteigt"⁵. Ein Teil der von der IFC ausgeliehenen Gelder ist wahrscheinlich auch für Direktinvestitionen deutscher Firmen

1 Weltbank (Hrsg.): Die Weltbankgruppe. Zielsetzung und Arbeitsweise, Washington, D.C., 1975, S. 90.

2 Vgl. IFC (Hrsg.): Annual Report 1978, Washington, D.C., 1978, S. 40.

3 Vgl. ebenda, S. 2.

4 Vgl. H. Goltz: Förderung ..., a.a.O., S. 95.

5 M. Lohmann: Die DEG ..., a.a.O., S. 11.

in Entwicklungsländern verwendet worden. Es liegen jedoch keine Angaben darüber vor, wieviel Geld für diesen Zweck eingesetzt worden ist und wie es sich auf einzelne Branchen verteilt.

Vorwiegend im Europa der Neun liegt das Tätigkeitsfeld der Europäischen Investitionsbank (EIB), die 1958 mit dem Inkrafttreten des Vertrages von Rom zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ihre Arbeit aufnahm. Sie soll in erster Linie zu einer ausgewogenen Entwicklung des Gemeinsamen Marktes beitragen. Im Zuge der europäischen Assoziierungs- und Entwicklungspolitik dehnte die Bank ihren Aktionsbereich auf die Mittelmeerländer und die AKP-Staaten aus. Mit besonderer Genehmigung des Rats der Gouverneure kann sie sich auch an der Finanzierung von Projekten in sonstigen Ländern beteiligen¹.

Die Bundesrepublik war Ende 1978 am gezeichneten Geschäftskapital der EIB von insgesamt rund 7,1 Milliarden Europäischen Rechnungseinheiten (ERE) mit 22,22 Prozent beteiligt². Von 1958 bis 1977 sagte die EIB für Darlehen und Garantien sowie Finanzierungen aus Haushaltsmitteln (Spezialoperationen) insgesamt 8,5 Milliarden Rechnungseinheiten (RE)³, davon 1,1 Milliarden RE oder 13 Prozent für Vorhaben außerhalb der Gemeinschaft, zu⁴. Im Rahmen der industriellen Zusammenarbeit ist ein Teil davon auch für Finanzierungen privater deutscher Investitionen

1 Vgl. EIB (Hrsg.): Jahresbericht 1978, Luxemburg 1979, Beiblatt "Allgemeine Angaben".

2 Schriftliche Auskunft des Bundesministeriums für Wirtschaft vom 6.4.1979.

3 Ende 1978 führte die EG in allen ihren Tätigkeitsbereichen - außer der Agrarpolitik und dem Fonds für Währungspolitische Zusammenarbeit - die bereits 1975 geschaffene Europäische Rechnungseinheit (ERE) ein. Sie beruht auf einem Währungskorb und löst die frühere Rechnungseinheit (RE) ab. Ende 1978 entsprach 1 ERE dem Gegenwert von rund 2,51 DM. Eine RE war Ende 1977 etwa 2,58 DM wert.

Vgl. Kommission der EG (Hrsg.): Bulletin der Europäischen Gemeinschaften, 11. Jg., Nr. 12, Dezember 1978, S. 148 f.

4 Vgl. EIB-Jahresbericht 1977, a.a.O., S. 19.

im Ausland eingesetzt worden¹. Zahlenangaben hierzu sind jedoch nicht verfügbar.

Unmittelbar oder mittelbar über die DEG ist die Bundesrepublik auch an mehreren regionalen und nationalen Entwicklungsbanken von Kapitalimportländern beteiligt, die unter anderem als Finanzierungspartner für deutsche Unternehmen in Entwicklungsländern auftreten². An solche Banken werden zudem im Rahmen der öffentlichen Kapitalhilfe Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau vergeben³.

Bei den hier beschriebenen internationalen Finanzierungsinstrumenten handelt es sich um eine indirekte Förderung privater Auslandsinvestitionen durch die Bundesrepublik, deren Effekt nur sehr schwer zu beziffern ist. Soweit die Mittel nicht - wie bei der EIB - überwiegend in der Europäischen Gemeinschaft eingesetzt werden, sind sie für Investitionen in der Dritten Welt bestimmt. Das macht die in erster Linie entwicklungspolitische Zielsetzung der internationalen Finanzierungshilfen deutlich.

1 Vgl. EIB (Hrsg.): 20 Jahre Europäische Investitionsbank, Luxemburg 1978, S. 38.

2 Vgl. H. Goltz: Förderung ..., a.a.O., S. 96 ff.

3 Vgl. KfW-Geschäftsbericht 1978, a.a.O., S. 86 f.

2.3.3. Mittel der Risikominderung

2.3.3.1. Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland

Investitionen im Ausland, vor allem in Entwicklungsländern, sind häufig mit Risiken verbunden, die sich aus politischen Rahmenbedingungen ergeben. Die Bundesregierung kann auf Antrag die Absicherung solcher Risikofaktoren mit Hilfe von Garantien übernehmen. Mit der Abwicklung des Verfahrens ist die Treuarbeit AG beauftrag¹.

Die Garantie kann bei Enteignung und Kriegsschäden sowie bei Zahlungsverboten und nicht möglicher Konvertierung in Anspruch genommen werden. Sie umfaßt Verluste an bestimmten Kapitalanlagen oder an deren Erträgen, die im Garantiefall bis zu einem individuell festgelegten Höchstsatz gedeckt werden². Schäden, die durch wirtschaftliche Faktoren entstanden sind, werden nicht erstattet. Der Garantiennehmer muß sich mit mindestens 5 Prozent selbst an einem eventuellen Verlust beteiligen. Außerdem ist für die Bearbeitung des Garantieantrags eine einmalige Gebühr und darüber hinaus ein laufendes Entgelt von 0,5 Prozent des gedeckten Betrags pro Jahr zu zahlen³.

Das Garantiesystem wurde 1960 eingeführt. Es kann auf Direktinvestitionen im gesamten Ausland angewendet werden, soll jedoch "vorzugsweise zur Vertiefung der Beziehungen der

1 Vgl. Treuarbeit AG (Hrsg.): Allgemeine Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland, Fassung Juli 1978, § 1.

2 Vgl. ebenda, §§ 4 und 8.

3 Vgl. Treuarbeit AG (Hrsg.): Kurzmerkblatt Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland, GKA 78.

Bundesrepublik Deutschland zu Entwicklungsländern beitragen"¹. So sind denn die aus Haushaltsmitteln gedeckten Garantien² bis Ende 1978 nur in der Dritten Welt für 487 Unternehmen in 80 Ländern eingesetzt worden. Im Jahre 1978 wurden 87 Garantien über insgesamt 230 Millionen DM bewilligt. Von 1960 bis Ende 1978 übernahm der Bund 1.688 Garantien für Kapitalanlagen in Entwicklungsländern über rund 3.516 Millionen DM. Das zu diesem Zeitpunkt noch bestehende Obligo betrug 1.164 Garantien über 2.298 Millionen DM³. Nach Erdteilen untergliedert verteilen sich die garantierten Beträge wie folgt:

Tabelle 10: Genehmigte Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland, regionale Verteilung Ende 1978

Region	Genehmigte Garantiesummen 1960 - 1978		Obligo des Bundes 1978	
	in Mio. DM	in Prozent	in Mio. DM	in Prozent
Alle Länder	3.516	100,0	2.298	100,0
Afrika	934	26,6	605	26,3
Amerika	1.234	35,1	788	34,3
Asien	974	27,7	657	28,6
Europa	374	10,6	248	10,8

Quelle: Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): Aktuelle Beiträge ..., a.a.O., S. 3.

- 1 Vgl. Treuarbeit AG (Hrsg.): Merkblatt für die Übernahme von Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland, Fassung Juli 1978, S. 5.
- 2 Vgl. Haushaltsgesetz 1978, § 9, in: Bundesgesetzblatt 1978 I, S. 286.
- 3 Vgl. Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): Aktuelle Beiträge zur Wirtschafts- und Finanzpolitik, Nr. 19 vom 1. 3. 1979, S. 3.

Eine Gliederung nach Wirtschaftssektoren ist nur für die wirksamen Garantien verfügbar. Sie betrugen am 31. 12. 1978 insgesamt 2,2 Milliarden DM. Ihre Verteilung auf die einzelnen Sektoren ergibt sich aus der nachstehenden Tabelle.

Tabelle 11: Wirksame Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland, sektorale Verteilung Ende 1978

Sektor	Wirksame Garantie- summe in Millionen DM	Anteil des Sektors an den wirksamen Garantien in Prozent
Alle Wirtschaftszweige	2.235,2	100,0
Land-, Forst- und Wasserwirtschaft	75,9	3,4
Grundstoffgewinnung	579,8	25,9
Verarbeitende Industrie	1.223,0	54,7
Dienstleistungsgewerbe (einschl. Baugewerbe)	356,5	15,9

Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben der Treuarbeit AG.

Zwischen Anfang 1970 und Ende 1978 traten in fünf Ländern Garantiefälle ein, wobei ein Schaden von rund 9,1 Millionen DM entstand. Durch Verhandlungen konnte erreicht werden, daß etwa 7 Millionen DM an Entschädigungen durch die Gastländer gezahlt wurden, so daß noch rund 2,1 Millionen DM durch die Bundesgarantien gedeckt werden mußten¹.

Aus der ausschließlichen Berücksichtigung von Investitionen in der Dritten Welt ergibt sich die entwicklungspolitische Zielsetzung des Garantieinstruments. In der Verteilung der garantierten Beträge auf Wirtschaftssektoren findet sich durch den verhältnismäßig hohen Anteil bergbaulicher Kapitalanlagen zusätzlich ein Hinweis darauf, daß es als Mittel der Rohstoffpolitik eingesetzt wird. Diese Ausrichtung wurde im Jahr 1977 noch verstärkt, indem eine neue Kooperationsform in der Erdölförderung, der sogenannte Service-Contract², für garantiefähig erklärt wurde. Inzwischen prüft das Bundeswirtschaftsministerium, ob diese Möglichkeit auch für andere Rohstoffe eingeräumt werden soll³.

2.3.3.2. Bundesgarantien für ungebundene Finanzkredite

Im Abschnitt über die Finanzierungshilfen wurde erwähnt, daß ungebundene Finanzkredite für Rohstoffprojekte von der Kreditanstalt für Wiederaufbau nur bei Absicherung durch den Bund vergeben werden. Diese Absicherung geschieht durch die Übernahme einer Bundesgarantie. Sie setzt voraus, "daß das Dar-

1 Schriftliche Auskunft der Treuarbeit AG vom 15. 1. 1979.

2 Vgl. Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): Aktuelle Beiträge zur Wirtschafts- und Finanzpolitik, Nr. 19 vom 1. 3. 1979, S. 2.

3 Vgl. Neue Instrumente für eine bessere Rohstoff-Sicherung, in: Handelsblatt, Nr. 221 vom 27. 11. 1978, S. 6.

lehen der Finanzierung eines förderungswürdigen Vorhabens im Ausland, insbesondere in einem Entwicklungsland, dient oder im besonderen staatlichen Interesse der Bundesrepublik Deutschland liegt"¹. Gedeckt werden wirtschaftliche und politische Risiken, wobei grundsätzlich eine Selbstbeteiligung von mindestens 20 Prozent bei wirtschaftlichen Schäden und 15 Prozent bei politischen Schäden vorgesehen ist. Die Übernahme der Gewährleistung ist mit einer Bearbeitungsgebühr und einem jährlich zu entrichtenden Entgelt verbunden².

Von 1961 bis Ende 1977 wurden 32 Garantien über Darlehensbeträge von zusammen 3.779 Millionen DM übernommen. Das Obligo daraus betrug 2.810 Millionen DM, wovon 1.201 Millionen DM auf lieferungebundene, aber projektgebundene Finanzkredite entfielen. 1978 wurden keine neuen Garantien übernommen³.

2.3.3.3. Investitionsförderungsverträge

Durch den Abschluß bilateraler Regierungsverträge zur Förderung und zum Schutz deutscher Direktinvestitionen im Ausland, sogenannter Investitionsförderungsverträge (IFV), wird der Einsatz aller Mittel der Auslandsinvestitionspolitik erleichtert⁴.

1 Treuarbeit AG (Hrsg.): Merkblatt über die Gewährung von Garantien und Bürgschaften für ungebundene Finanzkredite an das Ausland, Fassung Juli 1978, S. 2.

2 Vgl. ebenda, S. 3 f.

3 Schriftliche Auskunft des Bundeswirtschaftsministeriums vom 22.1.1979.

4 Vgl. H. Goltz: Förderung ..., a.a.O., S. 60.

Für die Übernahme von Bundesgarantien ist das Bestehen eines solchen Vertrages sogar Voraussetzung, wenn nicht "durch die Rechtsordnung des Anlagelandes oder in sonstiger Weise ein ausreichender Schutz der Kapitalanlage gewährleistet erscheint"¹.

Die Förderungsverträge werden auf der Grundlage eines Muster-Vertrages ausgehandelt. Diese Vorlage enthält unter anderem Klauseln über das beabsichtigte Wohlverhalten der Vertragspartner, sichert deutschen Investoren Inländergleichbehandlung und Meistbegünstigung zu, regelt Fälle von Enteignung und Entschädigung, gibt eine Transfergarantie für Kapitalanlagen, die daraus fließenden Erträge und eventuelle Liquidationserlöse, bestimmt das Schiedsverfahren bei Investitionsstreitigkeiten und klärt die Schlüsselbegriffe der Vereinbarung, wie zum Beispiel die Arten der erfaßten Kapitalanlagen².

Im Jahre 1959 wurde der erste Investitionsförderungsvertrag abgeschlossen³. Bis Ende 1978 sind seitdem insgesamt 50 dieser Abkommen mit Entwicklungsländern unterzeichnet worden⁴. Die Verträge bieten völkerrechtlichen Schutz. Sie sind ein rechtliches Mittel zur Minderung des politischen Investitionsrisikos, dessen Effekt nicht in Wertgrößen ausgedrückt werden kann. Bisher sind nur Verträge mit Entwicklungsländern abgeschlossen worden mit dem Ziel "einen fördernden Einfluß auf die Investitionstätigkeit auszuüben"⁵. Daraus kann eine vorwiegend entwicklungspolitische Orientierung dieses Instruments abgeleitet werden.

1 Treuarbeit AG (Hrsg.): Allgemeine Bedingungen..., a.a.O., § 2.

2 Vgl. H. Jüttner: Förderung und Schutz deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Baden-Baden 1975, S. 226 ff.

3 Vgl. ebenda, S. 222.

4 Vgl. H. Goltz: Direktinvestitionen ..., a.a.O., S. 637 f.

5 H. Jüttner: Förderung und Schutz ..., a.a.O., S. 273.

In Fällen, in denen kein IFV besteht, erfüllt das von der Weltbank ins Leben gerufene "Abkommen über die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten zwischen Staaten und Angehörigen anderer Staaten"¹ einen ähnlichen Zweck. Es trat 1966 in Kraft und ist die Basis für die Tätigkeit der "Internationalen Stelle zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten" (ICSID)². Die Bundesrepublik ist dieser Schiedskonvention der Weltbank 1969 beigetreten³.

2.3.4. Vergünstigungen durch Öffentliche Entwicklungshilfeleistungen

Für Direktinvestitionen in der Dritten Welt ergeben sich Förderungsmöglichkeiten im Rahmen der Kapitalhilfe und der technischen Hilfe⁴, die nicht als Förderung von privaten Direktinvestitionen, also als Auslandsinvestitionspolitik, sondern als öffentliche Hilfe ausgewiesen werden. Hierzu gehören Kapitalhilfemittel für Treuhandprojekte der DEG, deren Anteil am Netto-Zusagenbestand der Gesellschaft Ende 1978 19,5 Prozent (107,4 Millionen DM) betrug⁵. Ferner sind in diesem Zusammenhang Darlehen zur Finanzierung von Entwicklungsbanken anzuführen, die jedoch erst durch die Tätigkeit dieser Institute investitionsfördernd wirken. Hierauf

1 Weltbank (Hrsg.): Die Weltbankgruppe ..., a.a.O., S. 111.

2 Ebenda, S. 112.

3 Vgl. Bundesgesetzblatt 1969 II, S. 369 und 1191.

4 Vgl. H. Goltz: Förderung ..., a.a.O., S. 148 ff.

5 Vgl. DEG-Geschäftsbericht 1978, a.a.O., S. 23.

wurde unter dem Punkt Finanzierungshilfen hingewiesen. Zudem ergeben sich Vergünstigungen aus Entwicklungshilfedarlehen, die an Staaten gewährt werden, wenn darin festgehalten ist, daß bei der Vergabe dieser Mittel durch das Entwicklungsland Unternehmen mit deutscher Kapitalbeteiligung wohlwollend berücksichtigt werden sollen¹. Wieviel der seit Beginn der Kapitalhilfe im Jahre 1960 bis Ende 1977 zugesagten 31,2 Milliarden DM² direkt oder indirekt deutschen Unternehmen zugute gekommen ist, läßt sich nicht feststellen.

Als Förderung von Direktinvestitionen aus Mitteln der technischen Hilfe ist unter anderem die Zahlung von Ausbildungsbeihilfen anzusehen. Private deutsche Unternehmen in Entwicklungsländern können, soweit sie als förderungswürdig gelten, von der Deutschen Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) Zuschüsse für Ausbildungskosten erhalten. Sie müssen dafür eine mindestens einjährige und betriebsgebundene Ausbildungsmöglichkeit anbieten. Gefördert werden jedoch nur solche Plätze, die über den Eigenbedarf des ausbildenden Unternehmens hinausgehen. Der maximale Förderungssatz beträgt 250 DM je Lehrling und Ausbildungsmonat³.

In den Jahren 1975 bis 1978 zahlte die GTZ circa 3 Millionen DM als Zuschüsse an deutsche Unternehmen in Entwicklungsländern. Die Förderungsschwerpunkte lagen regional in Afrika und Asien und nach Wirtschaftszweigen auf dem KFZ- und Textilsektor. Die durchschnittliche Förderungssumme je Ausbildungsfirma und Fördervertrag lag während dieser Zeit bei circa 250.000 DM .

1 Vgl. H. Goltz: Förderung ..., a.a.O., S. 117.

2 Vgl. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Hrsg.): Journalistenhandbuch Entwicklungspolitik 1978, Bonn 1978, S. 91.

3 Vgl. H. Goltz: Förderung ..., a.a.O., S. 153.

4 Schriftliche Auskunft der GTZ vom 21. 11. 1978.

Von 1965 bis 1975 vergab das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit im Rahmen der Technischen Hilfe 9 Millionen DM an Zuschüssen für die Kosten betrieblicher Ausbildung in Entwicklungsländern. Mit diesen Mitteln wurden 20 Projekte mit insgesamt 1250 Auszubildenden gefördert¹.

Neben den Ausbildungszuschüssen kann die GTZ die Kosten für eine Projektstudie wenigstens teilweise übernehmen, wenn es sich um ein Projekt handelt, das durch Investitionen der deutschen Wirtschaft gefördert werden soll². Die Möglichkeit der DEG, Investitionsstudien durch Gewährung von Darlehen und Zuschüssen aus Bundesmitteln zu fördern, ist 1970 wegen mangelnder Nachfrage eingestellt worden³.

2.3.5. Informationshilfen

Als eine "typische Schwachstelle"⁴ für die Vorbereitung und Durchführung von Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen wird der Mangel an Informationen bezeichnet. Mittel, die die Informationsbeschaffung erleichtern, sind deshalb unabdingbarer Bestandteil eines abgerundeten Instrumentariums der Auslandsinvestitionspolitik. In der Bundesrepublik werden solche Mittel durch staatliche Stellen, aber auch durch die Organisationen der Wirtschaft und andere Träger bereitgestellt.

1 Vgl. H.Goltz: Förderung ..., a.a.O., Nachtrag S. 2.

2 Vgl. ebenda, S. 148.

3 Vgl. ebenda, S. 154.

4 C. Kapferer: Der Auswärtige Dienst braucht bessere Wirtschaftsreferenten, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 8, vom 10.1.1979, S. 12.

Die Bundesregierung hat hierzu eine Übersicht für Exporteure und Auslandsinvestoren zusammengestellt¹.

Außer den Trägern der bisher dargestellten Instrumente, wie DEG, KfW, Treuarbeit und GZT, bietet die staatliche Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA) Auskünfte über investitionsrelevante Bedingungen im Ausland an. Die BfA "unterrichtet die deutsche Wirtschaft und deutsche amtliche Stellen weltweit, kontinuierlich und praxisnah über alle bedeutsamen außenwirtschaftlichen Bereiche sowie ausländische Interessenten, vornehmlich aus Entwicklungsländern, über den Binnenmarkt der Bundesrepublik Deutschland. Dies geschieht durch Publikationen, Einzelauskünfte und Bereitstellung von Nachrichtenmaterial"².

Im Ausland steht deutschen Investoren der diplomatische Dienst mit seinen Wirtschaftsreferenten für Auskünfte zur Verfügung. Zudem unterstützt die Bundesregierung die Arbeit von Außenhandelskammern der Wirtschaft, wovon 37 in 33 Ländern³ eingerichtet sind. Die Subventionsberichte erfassen die seit 1950 bestehenden Ausgaben für diese Kammern als "Wirtschaftsförderung auf dem Gebiet des Außenhandels und der Auslandsinvestitionen"⁴. Seit 1975 werden hierfür jährlich mehr als 10 Millionen DM veranschlagt⁵.

Im Inland erteilen die Industrie- und Handelskammern Informationen, ferner die zuständigen Ministerien des Bundes

1 Vgl. Informationen für Exporteure und Auslandsinvestoren, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 208, vom 22.9.1978, S. 5 und Nr. 209, vom 23.9.1978, S. 5.

2 Bundesstelle für Außenhandelsinformation (Hrsg.): Publikationsspiegel, Köln 1978, S. 1.

3 Vgl. C. Kapferer: Der Auswärtige Dienst ..., a.a.O., S. 12.

4 Vgl. Bundestags-Drucksache V/2423, S. 25.

5 Vgl. Bundestags-Drucksache 8/1195, S. 138.

und der Länder. Als internationale Informationsquelle dient unter anderem die Weltbankgruppe.

Für Investitionen in den Mitgliedsländern des Vertrages von Lomé (AKP-Staaten) kann seit 1977 das Zentrum für industrielle Entwicklung (ZIE) der Europäischen Gemeinschaften in Anspruch genommen werden. Es hat die Aufgabe, "alle zweckdienlichen Informationen über die Bedingungen und Möglichkeiten der industriellen Zusammenarbeit zusammenzustellen und zu verbreiten und Kontakte jeder Art zwischen Verantwortlichen für die Industriepolitik, Investoren und Marktteilnehmern der Gemeinschaft und der AKP-Staaten zu erleichtern"¹.

Seit Mitte 1978 bietet auch die Organisation der Vereinten Nationen für industrielle Zusammenarbeit (UNIDO) in der Bundesrepublik einen Service zur Unterstützung von privaten Direktinvestitionen in Entwicklungsländern an: In Köln hat ein UNIDO-Büro seine Tätigkeit aufgenommen, das privatwirtschaftliche Investitionsmittel für die Dritte Welt mobilisieren will. Die Bundesregierung hat sich an der Finanzierung dieser Einrichtung beteiligt².

1 Kommission der EG (Hrsg.): Elfter Gesamtbericht über die Tätigkeit der Europäischen Gemeinschaften 1977, Brüssel, Luxemburg 1978, S. 290.

2 Vgl. UNIDO eröffnet Investitionsförderungsbüro in Köln, in: Wirtschaftsblätter, hrsg. von der Bank für Gemeinwirtschaft, 26. Jg., Nr. 6, Juni 1978, S. 7.

2.4. Zusammenfassender Überblick zur Auslandsinvestitions- politik

Die vorangegangene Darstellung der Instrumente beschränkte sich im wesentlichen auf diejenigen Mittel, die speziell für die Auslandsinvestitionspolitik entwickelt worden sind. Es konnten nicht sämtliche Instrumente erfaßt werden, die Einfluß auf Entscheidungen über Auslandsinvestitionen haben. Wegen der gesamtwirtschaftlichen Interdependenz müßten dann letzten Endes alle wirtschaftspolitischen Instrumente betrachtet werden.

Aus der Untersuchung geht hervor, daß nur das Außensteuergesetz und die Doppelbesteuerungsabkommen in erster Linie das Ziel verfolgen, gleiche Ausgangsbedingungen für Investitionen im In- und Ausland zu schaffen. Alle anderen Instrumente haben fördernden Charakter und sollen Anreize für Auslandsinvestitionen bieten. Hierfür sind im Abschnitt über die Ziele verschiedene Gründe genannt worden, die sich nicht immer voneinander trennen lassen. Der Einsatz der Instrumente gibt jedoch Anhaltspunkte für die Bestimmung, welche Ziele vorwiegend mit der Auslandsinvestitionspolitik verfolgt werden.

Die Mehrzahl der untersuchten Instrumente begünstigt Investitionen in Entwicklungsländern (vgl. Tabelle 15), was auf das Ziel Entwicklungshilfe schließen läßt. Daneben wird auch die Rohstoffsicherung stark betont. Drei Instrumente (die Programme zur Versorgung mit Erdöl und mineralischen Rohstoffen sowie die ungebundenen Finanzkredite) sind ausschließlich darauf ausgerichtet. Mit der Verfolgung dieser beiden Ziele ist auch die Verbesserung der internationalen Arbeitsteilung verbunden. Das Ziel des Zahlungsbilanzausgleichs tritt in den Hintergrund.

Als Ergebnis ist festzuhalten, daß die Auslandsinvestitionspolitik insgesamt fördernd auf Direktinvestitionen im Ausland einwirken soll. Die Ausgestaltung ihrer Instrumente läßt keinen hemmenden Einfluß auf Auslandsinvestitionen erkennen. Der regionale Schwerpunkt des Mitteleinsatzes liegt in den Entwicklungsländern, der sektorale bei der Verarbeitenden Industrie und im Rohstoffbereich. Damit weichen die Förderungsschwerpunkte von der Verteilung der gesamten Auslandsinvestitionen ab, die überwiegend in den Industrieländern und neben der Verarbeitenden Industrie hauptsächlich im Dienstleistungsbereich vorgenommen worden sind.

Tabelle 12: Überblick über das Instrumentarium der Auslandsinvestitionspolitik

Nr.	Instrument	Art der eingesetzten Mittel	Eingesetzte finanzielle Mittel 1978 in Mio. DM	Kumulierte finanzielle Mittel bis 1978 in Mio. DM	Begünstigte Länder
1	EntwHStG und EntwLStG	Steuermindereinnahmen	260	2.400	EWL
2	Auslandsinvestitionsgesetz	Steuermindereinnahmen	(210)	1.420	Welt
3	Außensteuergesetz und Doppelbesteuerungsabkommen	Steuermindereinnahmen und -mehreinnahmen	k.A.	k.A.	Welt
4	DEG	Beteiligungen und Darlehen	112,2	687	EWL
5	Niederlassungsprogramm	Darlehen	9,0	245,7	EWL
6	Gegenwertmittel Pakistan	Darlehen	2,4	15,5	Pakistan
7	Fonds Investitionen USA	Darlehen	-	160,5 (600)	USA
8	Ungebundene Finanzkredite	Darlehen	-	1.454	Welt
9	Programm Erdölversorgung	Darlehen und Zuschüsse	74,6	1.093 (1.375)	Welt
10	Programm Rohstoffversorgung	Darlehen und Zuschüsse	32,9	154,8	Welt
11	IFC, EIB, und regionale Entwicklungsbanken	Darlehen	k.A.	k.A.	EG, AKP, MML, EWL
12	Garantien Kapitalanlagen	Besicherung von Darlehen	230	3.516	EWL
13	Garantien ungebundene Finanzkredite	Besicherung von Darlehen	-	3.779	Welt
14	Investitionsförderungsverträge	Rechtliche Sicherung	.	.	Welt
15	Vergünstigungen durch Entwicklungshilfeleistungen	Darlehen und Zuschüsse	k.A.	k.A.	EWL
16	Informationshilfen	Personal- und Sachkosten	k.A.	k.A.	Welt

Anmerkungen siehe nächste Seite

Anmerkungen zu Tabelle 12

- a) Anmerkungen zu den eingesetzten finanziellen Mitteln im Jahr 1978.
 - b) Anmerkungen zu den kumulierten finanziellen Mitteln vom Beginn der jeweiligen Maßnahme bis Ende 1978.
- Nr. Anmerkungen
- 1 a) Vorläufige geschätzte Steuermindereinnahmen nach dem 7. Subventionsbericht.
b) Vorläufige geschätzte Steuermindereinnahmen 1963 bis Ende 1978 nach dem Bericht der Bundesregierung über das EntwStG (BT-Drs. V/1257) und den Subventionsberichten 1 bis 7. Annahme der fehlenden Schätzungen in Höhe der Vorjahresausfälle. Angaben für die Einkommen-, Körperschaft-, Gewerbe- und Vermögensteuer. Keine Anrechnung späterer Steuermehreinnahmen.
 - 2 a) Keine Schätzung angegeben, deshalb Annahme der Steuermindereinnahmen in Höhe der letzten verfügbaren Schätzung nach dem 5. Subventionsbericht.
b) Vorläufige geschätzte Steuermindereinnahmen 1969 bis Ende 1978 nach den Subventionsberichten 1 bis 7. Annahme der fehlenden Schätzungen 1977 und 1978 in Höhe der Ausfälle von 1976. Keine Anrechnung späterer Mehreinnahmen.
 - 3 a) und b) Keine Angaben verfügbar.
 - 4 a) Neuzusagen 1978. b) Kumulierte Bruttozusagen ohne Anrechnung der Rückflüsse 1962 bis Ende 1978.
 - 5 a) Neuzusagen 1978. b) Kumulierter Zusagenbestand 1953 bis Ende 1978.
 - 6 a) Neuzusagen 1978. b) Kumulierter Zusagenbestand 1964 bis Mitte 1978.
 - 7 a) Keine Neuzusagen 1978.
b) Ausgereichte Darlehen 1971 bis Ende 1978. Klammerangabe: Höhe des bereitgestellten Gesamtvolumens.
 - 8 a) Keine Neuzusagen 1978. b) Ausgereichte Darlehen 1961 bis Ende 1978.
 - 9 a) Haushaltsansatz 1978 nach dem 7. Subventionsbericht.
b) Summe der Haushaltsansätze 1969 bis Ende 1978 nach den Subventionsberichten 2 bis 7. Klammerangabe: Bereitgestelltes Gesamtvolumen 1969 bis Ende 1978.
 - 10 a) Haushaltsansatz 1978 nach dem 7. Subventionsbericht.
b) Summe der Haushaltsansätze 1971 bis Ende 1978 nach den Subventionsberichten 2 bis 7.
 - 11 a) und b) Keine Angaben verfügbar.
 - 12 a) Neuzusagen 1978. b) Genehmigte Garantien 1960 bis Ende 1978.
 - 13 a) Keine Neuzusagen 1978. b) Genehmigte Garantien 1961 bis Ende 1978.
 - 14 a) und b) Außer allgemeinen Verwaltungskosten keine finanziellen Mittel eingesetzt.
 - 15 a) und b) Keine Zurechnung möglich.
 - 16 a) und b) Keine Angaben verfügbar, teilweise nicht zurechenbar.

3. Außenhandelspolitik

3.1. Begriff und Gegenstand der Außenhandelspolitik

Die Außenhandelspolitik umfaßt alle staatlichen Maßnahmen, die ergriffen werden, um direkt oder indirekt die Ströme von Gütern und Dienstleistungen zwischen Inland und Ausland zu beeinflussen. In der EG ist Außenhandelspolitik nicht mehr die Sache von Nationalstaaten, sondern ein Teil der gemeinsamen Politik und wird weitgehend von den Organen der Gemeinschaft gemacht. Der Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG), der Anfang 1958 in Kraft getreten ist, sieht vor, daß die Mitglieder eine Zollunion errichten und eine gemeinsame Handelspolitik betreiben¹.

Seit dem Ablauf der Übergangszeit Ende 1969 sind diese Ziele zum Teil erreicht. Bereits am 1.7.1968 konnte ein gemeinsamer Außenzoll eingeführt werden². Gleichzeitig wurden die Binnenzölle für gewerbliche Waren abgeschafft. Damit entstand eine Zolltarifunion. Anfang 1970 gingen die Regelbefugnisse in der Außenhandelspolitik bis auf wenige Ausnahmen auf die Gemeinschaft über³. Am 1.7.1977 fielen die Binnenzölle im Warenverkehr mit den 1973 aufgenommenen EG-Mitgliedern⁴. Alle diese Maßnahmen sind Bausteine für die EG-Zollunion, die allerdings wegen der noch nicht abgeschlossenen Harmonisierung der nationalen Zollvorschriften bis heute unvollständig ist.

Obwohl im Warenverkehr zwischen den EG-Staaten noch nicht von völliger Handelsfreiheit gesprochen werden kann⁵, sollen die Güter- und Dienstleistungsströme zwischen den Mitgliedsländern

1 Vgl. EWG-Vertrag, Artikel 3.

2 Vgl. Verordnung (EWG) Nr. 950/68 über den gemeinsamen Zolltarif, in: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften (Abl.) 1968, Nr. L 172.

3 Vgl. D. Ehle, G. Meier: EWG-Warenverkehr. Außenhandel, Zölle, Subventionen, Köln 1971, S. 423.

4 Vgl. EG-Bulletin Nr. 6, Juni 1977, S. 15.

5 Vgl. EG-Gesamtberichte, verschiedene Jahrgänge, Stichwort "Binnenmarkt".

in dieser Arbeit als Binnenhandel aufgefaßt werden, für den die Bestimmungen der Außenhandelspolitik nicht zutreffen. Die besonderen Maßnahmen im Agrarbereich werden nicht behandelt.

Das Instrumentarium der EG zur Regelung des Handels mit der übrigen Welt ist nicht fest umrissen. Es wird in Artikel 113 des EWG-Vertrages nur beispielhaft aufgezählt. Danach gehören zur gemeinsamen Handelspolitik insbesondere die Änderung von Zollsätzen, der Abschluß von Zoll- und Handelsabkommen, die Vereinheitlichung von Liberalisierungsmaßnahmen (Aufhebung von Mengenbeschränkungen), die Ausfuhrpolitik und die handelspolitischen Schutzmaßnahmen, zum Beispiel in Fällen von Dumping und subventionierten Importwaren.

Im Vordergrund der Untersuchung stehen die Regelungen des Warenverkehrs. Sein Umfang betrug in Nominalwerten ausgedrückt für die Bundesrepublik im Jahr 1978 auf der Einfuhrseite 243,7 Milliarden DM und auf der Ausfuhrseite 284,9 Milliarden DM¹. Die regionale und sektorale Verteilung dieser Ströme ist aus den nachstehenden Tabellen abzulesen.

1 Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Aussenhandel nach Ländern und Warengruppen der Industriestatistik (Spezialhandel) 1978, Fachserie 7, Reihe 7, Stuttgart und Mainz 1979, S. 10 f.

Tabelle 13: Ein- und Ausfuhren der Bundesrepublik
Deutschland, regionale Verteilung 1978

Region	Einfuhren		Ausfuhren	
	in Mrd. DM	in Prozent	in Mrd. DM	in Prozent
Alle Länder	243,7	100,0	284,9	100,0
EG-Länder	119,8	49,2	130,6	45,8
Westliche Industrieländer (ohne EG)	67,5	27,7	88,5	31,1
Entwicklungsländer	43,7	17,9	47,5	16,7
Staatshandelsländer	12,6	5,2	17,6	6,2

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Aussenhandel...1978,
a.a.O., S. 10 f.

Tabelle 14: Ein- und Ausfuhren der Bundesrepublik
Deutschland, sektorale Verteilung 1978

Sektor	Einfuhren		Ausfuhren	
	in Mrd. DM	in Prozent	in Mrd. DM	in Prozent
Alle Wirtschaftszweige	243,7	100,0	284,9	100,0
Land-, Forst-, Jagdwirtschaft und Fischerei	24,3	10,0	2,9	1,0
Bergbau	29,9	12,3	6,5	2,3
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie	64,2	26,3	72,4	25,4
Investitionsgüterindustrie	60,9	25,0	153,4	53,8
Konsumgüterindustrie	39,2	16,1	32,2	11,3
Nahrungs- und Genussmittelindustrie	18,0	7,4	11,7	4,1
Sonstige	7,1	2,9	5,7	2,0

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Aussenhandel...1978,
a.a.O., S. 10 f.

Fast die Hälfte der Ex- und Importe der Bundesrepublik Deutschland ging in die EG-Staaten oder kam dorthier. Für solche Waren gelten die Regelungen der gemeinsamen Handelspolitik nicht. Sie werden deshalb nicht betrachtet. Nach Wirtschaftszweigen aufgegliedert ergibt sich für 1978, daß die meisten Importwaren aus dem Bereich der Grund- und Produktionsgüterindustrie kamen, die meisten Exportwaren dagegen von der Investitionsgüterindustrie hergestellt wurden. Dieses sektorale Verteilungsmuster ist innerhalb einzelner Gruppen von Herstellungs- und Verbrauchsländern nur wenig verschoben¹.

3.2. Ziele der Außenhandelspolitik

Durch die Errichtung einer Zollunion wollen die EG-Mitglieder "im gemeinsamen Interesse zur harmonischen Entwicklung des Welthandels, zur schrittweisen Beseitigung der Beschränkungen im internationalen Handelsverkehr und zum Abbau der Zollschränken"² beitragen. Von der gemeinsamen Handelspolitik versprechen sie sich günstige Auswirkungen auf die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen ihrer Länder³. Die aus diesen Erklärungen abgeleiteten Ziele der gemeinsamen Außenhandelspolitik sind die Herstellung der Außenhandelsfreiheit und die damit verbundene Verbesserung der internationalen Arbeitsteilung.

Freihandel, Strukturanpassung und Entwicklungshilfe: Im EWG-Vertrag sind diese Zielsetzungen nicht ausdrücklich festgehalten, jedoch zeigt die Gesamtschau aller Vorschriften, daß die Gemeinschaft "ihrer Struktur nach auf einen liberalen Welthandel angelegt ist und sich zu einer fairen und

1 Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Aussenhandel ... 1978, a.a.O., S. 10 f.

2 EWG-Vertrag, Artikel 110.

3 Vgl. ebenda.

offenen Handelspolitik verpflichtet hat"¹. Das kann auch gar nicht anders sein, weil die EG-Staaten sämtlich Mitglieder des General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) sind, das den internationalen Freihandel verwirklichen will. Die Sicherung der Außenwirtschaftsfreiheit, die auch im Außenwirtschaftsgesetz (AWG) der Bundesrepublik festgeschrieben ist², kann für sich genommen schon als Ziel gelten. Die Unterzeichnerstaaten des GATT erhoffen sich davon jedoch außerdem die beste Nutzung der wirtschaftlichen Ressourcen und damit Wachstum und Vollbeschäftigung für alle Länder³. Die Dritte Welt ist darin eingeschlossen. Das Bestreben, sie zu fördern, wird auch als Ziel aus dem EWG-Vertrag abgeleitet, und zwar aus dem bekundeten Willen zur harmonischen Entwicklung des Welthandels⁴.

Strukturerhaltung: Zuweilen wird die Handelspolitik als schützender Schild für die heimische Wirtschaft benutzt. Mit ihrer Hilfe sollen als störend empfundene Wirtschaftseinflüsse aus dem Ausland ferngehalten werden. Bei drohenden Verkehrsverlagerungen (Handelsumlenkungen) oder wirtschaftlichen Schwierigkeiten erlaubt der EWG-Vertrag, Gegenmaßnahmen zu ergreifen (Artikel 115). Solche Mittel dürfen auch nach den Bestimmungen des GATT in Ausnahmefällen eingesetzt werden (Artikel XIX). In der Bundesrepublik werden sie durch das Außenwirtschaftsgesetz gedeckt (§ 6).

1 D. Ehle, G. Meier: EWG-Warenverkehr, a.a.O., S. 438.

2 Vgl. Außenwirtschaftsgesetz, § 1.

3 Vgl. U. Frantz: 25 Jahre Welthandelspolitik. Ziele und Ergebnisse des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) von 1948 - 1973, Berlin 1975, S. 53.

4 Vgl. D. Ehle, G. Meier: EWG-Warenverkehr, a.a.O., S. 439.

Andere Ziele: Außer den bisher genannten Zielen lassen sich noch weitere anführen, so zum Beispiel das Bestreben nach Zahlungsbilanzausgleich und die Neutralisierung von Wettbewerbsverzerrungen im internationalen Handel. Durch günstige Einfuhrregelungen kann die Handelspolitik auch zur Rohstoffsicherung beitragen.

Es ist unmöglich, diese häufig auseinanderstrebenden Vorstellungen alle gleichzeitig in befriedigendem Maß zu realisieren, weil "auch die Handelspolitik, wie jede Politik, in einem Spannungsfeld widerstreitender Interessen bei der Verwirklichung ihrer Zielsetzungen steht"¹. Nähere Auskunft darüber, welche Interessen bestimmend auf die konkrete Politik der EG durchschlagen, soll die Untersuchung der handelspolitischen Instrumente geben. Sie ist unterteilt nach Einfuhr- und Ausfuhrregelungen.

¹ D. Rohwedder: Die Außenhandelspolitik der Bundesrepublik Deutschland, in: H. Wienholt, W. Sierski (Hrsg.): Außenhandelspolitik und Einzelhandel, Frankfurt 1978, S. 61.

3.3. Mittel der Außenhandelspolitik

3.3.1. Einfuhrregelungen

3.3.1.1. Regelzoll

Das Kernstück der Zollunion der EG ist der Gemeinsame Zollltarif (GZT), in dem die Außenzölle der Gemeinschaft festgelegt sind. Er enthält vertragsmäßige Zollsätze, die gegenüber den Mitgliedern des GATT und Ländern, mit denen die Gemeinschaft Handelsabkommen geschlossen hat, angewendet werden (Meistbegünstigungszölle). Daneben verzeichnet er autonome Tarife¹. Sie sind in der Regel höher und gelten für alle Staaten, mit denen keine vertraglichen Handelsregelungen bestehen. Von Ausnahmen abgesehen wird der GZT seit dem 1. Juli 1968 bei allen Einfuhren aus Drittländern in die Mitgliedsländer der Gemeinschaft zugrunde gelegt. Mit den Zollsätzen gibt der GZT die Höhe des nominalen Zollschatzes an, den die entsprechenden Inlandswaren genießen.

Der Zollltarif wird am Ende jeden Jahres für das folgende neu verordnet und dabei auch geändert. Die Änderungen betreffen hauptsächlich die den Waren zugeordneten Tarifnummern und die dazugehörigen Tarifierungsvorschriften, weniger dagegen die Zollsätze². Nachdem die Zollsenkungsbeschlüsse der Kennedy-Runde im GATT am 1.1.1972 in ihrer letzten Stufe wirksam wurden, gab es bis Ende 1979 kaum noch Tarifsenkungen im GZT. Die wenigen, die bis dahin in Kraft gesetzt wurden, beruhten auf vertraglichen Verpflichtungen, die die neuen EG-Mitglieder 1973 in die Gemeinschaft einbrachten³. Sie veränderten die Struktur der Zollbelastungen jedoch nicht wesentlich. Umfangreiche neue Zollsenkungen traten erst wieder zum 1.1.1980 in Kraft. Das wurde in der 1979 be-

1 Vgl. Verordnung (EWG) Nr. 950/68, a.a.O.

2 Vgl. EG-Gesamtberichte, verschiedene Jahrgänge, Stichwort "Gemeinsamer Zollltarif".

3 Vgl. EG-Gesamtbericht 1974, S. 246.

endeten Tokio-Runde des GATT beschlossen. Danach reduziert die EG ihre Zölle stufenweise um 22 Prozent bis 29 Prozent. Das durchschnittliche Zollniveau für alle Waren wird dadurch von 9,8 Prozent Ende 1979 innerhalb von acht Jahren auf 7,5 Prozent gesenkt. Im Textil- und Lederbereich wurden nur geringe Zollermäßigungen erreicht. Die Hersteller von Stahl-, Keramik- und Textilwaren brauchen zudem erst ab 1.1.1982 mit dem Beginn der stufenweisen Zollreduktionen zu rechnen¹.

Um Hinweise auf die durchschnittliche Höhe der Zollbelastungen in den einzelnen Branchen für das Jahr 1978 zu erhalten, ist es möglich, ohne wesentliche Beeinträchtigung der Ergebnisse auf ältere Analysen zurückzugreifen. Die neuesten vorliegenden Zollstrukturuntersuchungen beziehen sich auf die Jahre 1972 und 1973. Für 1972 ermittelte das Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel einen durchschnittlichen Zoll für 37 Industriezweige der Bundesrepublik Deutschland von 7,3 Prozent. Überdurchschnittlich mit Zöllen belastet wurden danach hauptsächlich Produkte der Verbrauchsgüterindustrien wie Papier- und Pappwaren, Kunststoffprodukte, Textilien und Bekleidung². Diese Ergebnisse bestätigt eine vergleichende Zolltarifstudie des GATT, deren aktualisierte Fassung³ die Zolltarife von zehn westlichen Industrieländern und der EG auf dem Stand vom 1.1.1973 analysiert. Sie weist einen durchschnittlichen Meistbegünstigungszollsatz der EG für gewerbliche Waren⁴ von 8,1 Prozent aus. Einen höheren Zollschatz genießen unter anderem Schuhe, chemische Erzeugnisse, Spielwaren und Textilien⁵.

1 Vgl. Bundesstelle für Außenhandelsinformation (Hrsg.): Übersicht über die Ergebnisse der GATT-Verhandlungen in der Tokio-Runde, Zollinformation Nr. 8, Mai 1979, S. 3 ff.

2 Vgl. J.B. Donges u.a.: Protektion und Branchenstruktur der westdeutschen Wirtschaft, Tübingen 1973, S. 26.

3 Vgl. GATT (Hrsg.): Basic Documentation for the Tariff Study. Summary by Industrial Product Categories, Tariff 1973, Genf 1974.

4 Waren der Kapitel 25 bis 99 des Brüsseler Zolltarifschemas (BTN).

5 Vgl. Tabelle A 15 im Anhang dieser Arbeit.

Durch die nominalen Zollsätze wird auf mögliche Wirkungen des handelspolitischen Instruments Zoll nur unzureichend hingewiesen. Sie schützen zwar inländische Produkte, wenn sie auf Fertigprodukte erhoben werden, besteuern diese jedoch indirekt, wenn damit eingeführte Vorleistungen belastet werden. Erst aus dem Saldo beider Effekte ergibt sich die effektive Schutzwirkung der Zölle. Sie wird ausgedrückt in Raten der effektiven Zollprotektion. Die Raten geben an, um wieviel sich die inländische Wertschöpfung bei einer bestimmten Vorleistungsverflechtung und Zollstruktur im Vergleich zur Freihandelssituation ändert¹. Der effektive Zollschutz weicht zum Teil erheblich von den nominalen Zollsätzen ab, wie aus der folgenden Tabelle hervorgeht.

¹ Vgl. U. Hiemenz, K.v. Rabenau: Effektive Protektion. Theorie und empirische Berechnung für die westdeutsche Industrie, Tübingen 1973, S. 2 ff.

Tabelle 15: Nominaler und effektiver Zollschatz der Industriezweige der Bundesrepublik Deutschland gegenüber Einfuhren aus Drittländern 1972 in Prozent

Industriezweig	Nominaler Zollschatz	Effektiver Zollschatz
Bergbau	0,1	- 1,4
Steinkohlenbergbau, Kokerei	0,0	- 1,4
Braun- und Pechkohlenbergbau	0,0	- 1,9
Erdöl, Erdgas und bituminöse Gesteine	0,0	- 9,2
Sonstiger Bergbau	1,1	- 0,1
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien	6,8	13,9
Steine und Erden	3,3	3,7
Eisen- und Stahlerzeugung	4,5	17,0
Eisen-, Stahl- und Tempergießereien	7,7	12,1
Ziehereien und Kaltwalzwerke	7,5	5,6
NE-Metallherzeugung	5,5	22,0
Ne-Metallgießerei	8,6	23,0
Mineralölverarbeitung	3,8	6,5
Chemische Industrie	11,2	14,4
Säge- und Holzbearbeitungswerke	6,1	13,7
Zellstoff, Papier- und Pappeerzeugung	9,4	29,6
Gummi- und Asbestverarbeitung	7,7	8,7
Investitionsgüterindustrien	6,9	4,0
Stahl- und Leichtmetallbau	4,0	1,4
Stahlverformung	7,7	8,9
Maschinenbau	6,2	2,5
Straßenfahrzeugbau	8,6	5,8
Schiffbau	0,4	- 10,1
Luftfahrzeugbau	3,2	- 0,9
Elektrotechnik	7,2	4,5
Feinmechanik, Optik (ohne Uhren)	8,4	5,2
Uhrenindustrie	7,3	3,7
EBM-Waren	7,2	5,6
Verbrauchsgüterindustrien	10,4	15,6
Feinkeramik	9,4	9,9
Glasindustrie	9,5	11,1
Holzverarbeitung	8,0	9,9
Musikinstrumente, Sport- und Spielwaren	9,3	6,9
Papier- und Pappeverarbeitung	13,2	19,9
Druckerei, Vervielfältigung	6,1	5,3
Kunststoffverarbeitung	14,3	9,8
Lederherzeugung	6,7	11,1
Lederverarbeitung	8,5	9,6
Schuhindustrie	7,3	9,0
Textilindustrie	10,3	20,8
Bekleidungsindustrie	14,0	20,7
Industrie insgesamt	7,3	10,0

Quelle: J. B. Donges u. a. : Protektion ..., a.a.O., S. 26. Den Berechnungen liegen der GZT für das Jahr 1972 und die Input-Output-Tabelle des Ifo-Instituts für das Jahr 1964 zugrunde. Negative Werte zeigen an, daß die Branche keinen effektiven Zollschatz besitzt.

3.3.1.2. Zollvergünstigungen

Im Regelfall bestimmt der Gemeinsame Zollltarif, welche Zollsätze bei der Einfuhr einer Ware zu entrichten sind. Es gibt jedoch derart viele Ausnahmen davon, daß der größte Teil des Handelsvolumens der Gemeinschaft nicht den Meistbegünstigungszöllen des GZT unterliegt¹. Die Sonderbestimmungen² umfassen unter anderem Befreiungen von Zöllen, befristete Aussetzungen und Ermäßigungen. Zum Teil werden diese Ausnahmen nach Ländern und Warengruppen unterschieden.

Zollbefreiungen werden für einige Produkte gewährt, wenn sie bestimmten, durch Verordnungen festgesetzten Zwecken dienen. Hierunter fallen zum Beispiel Waren, die zur Erprobung oder Untersuchung importiert werden, ferner Gegenstände erzieherischen, wissenschaftlichen oder kulturellen Charakters, außerdem Teile für den Bau und die Reparatur von Flugzeugen und Schiffen³.

Zeitlich begrenzt von Zöllen entlastet werden unter anderem solche Waren, die in der Gemeinschaft nicht oder nicht in genügender Menge vorhanden sind. Dadurch soll die Marktver-

1 Vgl. Europäisches Parlament (Hrsg.): Bericht über die Auswirkungen der Handelspolitik der Gemeinschaft auf die Wirtschaftstätigkeit der neun Mitgliedstaaten. Sitzungsdokumente 1978 - 1979, Dokument 143/78, 31.5.1978, S. 10.

2 Die zeitlich begrenzten Tarifänderungen und die Präferenzregelungen sind Bestandteile des GZT, werden aber nicht darin aufgeführt, sondern getrennt veröffentlicht. Vgl. Verordnung (EGW) Nr. 2500/77 zur Änderung der Verordnung (EWG) Nr. 950/68 über den Gemeinsamen Zollltarif, in: Abl. 1977, Nr. L 289, S. 1.

3 Vgl. EG-Gesamtberichte 1975 und 1976, Stichwort "Zollbefreiungen".

sorgung mit Rohstoffen, aber auch mit Halb- und Fertigfabrikaten abgesichert werden. Die Entlastung erfolgt als völlige Aussetzung oder nur als Ermäßigung. Sie kann durch Zollkontingente auf eine bestimmte Warenmenge oder einen festgelegten Wert beschränkt werden¹. 1978 betrafen die häufigsten Zollaussetzungen bei gewerblichen Waren Produkte der Chemischen Industrie².

Seit dem 1.7.1971 räumt die Gemeinschaft allen Entwicklungsländern Zollvergünstigungen im Rahmen des Allgemeinen Präferenzsystems (APS) ein³. Die westlichen Industriestaaten (OECD-Mitglieder) hatten sich nach der zweiten Welthandelskonferenz 1968 in Neu Delhi bereiterklärt, solche Vergünstigungen einzuführen, um den Ländern der Dritten Welt möglichst ungehinderten Zugang zu großen Absatzmärkten zu verschaffen. Die EG verwirklichte diese Zusage zuerst⁴. Soweit es sich um gewerbliche Güter handelt, sind die Einfuhren aus den begünstigten Entwicklungsländern in der Regel zollfrei. Wichtig sind aber auch hier wieder die Ausnahmen. Darunter fallen sogenannte "empfindliche" und "quasiempfindliche" Importwaren, die mit Produkten der Gemeinschaftsindustrien konkurrieren.

Die zollfreie Einfuhr empfindlicher Waren⁵ ist nur bis zu jährlich neu festgesetzten Mengen- oder Wertkontingenten

1 Vgl. EG-Gesamtberichte, Stichwort "Wirtschaftliche Tariffragen".

2 Vgl. EG-Gesamtbericht 1978, S. 110.

3 Vgl. Kommission der EG (Hrsg.): Das Schema der Allgemeinen Zollpräferenzen der Europäischen Gemeinschaft, in: Information Außenbeziehungen, Nr. 161/77, S. 1.

4 Vgl. Z. Iqbal: Überprüfung der Präferenzsysteme, in: Finanzierung und Entwicklung, 12. Jg., H. 3, September 1975, S. 34.

5 Vgl. zum folgenden die Verordnung (EWG) Nr. 2703/77 zur Eröffnung, Aufteilung und Verwaltung von Gemeinschaftskontingenten betreffend bestimmte Waren mit Ursprung in Entwicklungsländern, in: Abl. 1977, Nr. L 324, S. 1 ff.

möglich. Wird diese Grenze überschritten, müssen die zusätzlichen Importe nach den Meistbegünstigungssätzen des GZT verzollt werden. Das gilt auch, wenn einzelne Anbieterstaaten bestimmte Höchstlieferungen (Puffer) ausgeschöpft haben. Nach dieser Regel darf das gesamte Kontingentvolumen zu maximal 50 Prozent von einem einzigen Exportland genutzt werden. In den meisten Fällen sind die Puffer jedoch niedriger festgesetzt. Sie sollen verhindern, daß die lieferstärksten Entwicklungsländer alle Vorteile des Präferenzsystems für sich beanspruchen können, dienen aber gleichzeitig dazu, den Importdruck auf die inländischen Anbieter zu verringern.

Den Empfängerländern innerhalb der Gemeinschaft werden nach einem festen Schlüssel Kontingentsquoten zugewiesen. Die Bundesrepublik nimmt mit 27,5 Prozent den größten Anteil davon auf. Die Mehrzahl der empfindlichen Waren ist inzwischen mit einer Kontingentreserve ausgestattet, was als Verbesserung des Präferenzsystems angesehen wird. Sie umfaßt 20 bis 30 Prozent des gesamten zollfreien Importvolumens und muß von den EG-Mitgliedern in Anspruch genommen werden, wenn ihre ursprüngliche Quote ausgeschöpft ist und noch weiterer Einfuhrbedarf besteht. Nicht genutzte Quoten werden am Anfang des letzten Quartals auf die Reserve übertragen.

1971 standen auf der Liste der empfindlichen Güter im gewerblichen Bereich noch 53 Erzeugnisse¹. Bis 1978 schrumpfte ihre Zahl auf 13 Produkte zusammen, die sich auf 11 vierstellige Tarifnummern des GZT verteilten². Hierzu gehörten furniertes Holz und Sperrholz, Schuhe, Aminosäuren, Leder und Lederbekleidung, Reiseartikel, elektronische Geräte und Bauelemente sowie Möbel. Hinzu kamen noch etliche Waren der Textil- und Bekleidungsindustrie und der Eisen- und Stahl-

1 Vgl. Kommission der EG (Hrsg.); Das Schema ..., a.a.O., S. 5.

2 Vgl. Verordnung (EWG) Nr. 2703/77, a.a.O., S. 6 ff.

branche, für die umfangreiche Sondermaßnahmen nicht nur im Zollbereich getroffen worden sind. Darauf wird unten noch einzugehen sein.

Eine Reihe weiterer Waren, die zu den quasi-empfindlichen zählen, fällt unter ein etwas lockereres Zollregime¹. Dafür werden jährlich gemeinschaftliche wertmäßige Zollplafonds berechnet. Sie gelten für die ganze EG und sind nicht in Länderquoten aufgeteilt. Allerdings gibt es auch in diesem Fall Pufferbeträge. Nach Überschreiten der Plafonds oder der Puffer kann der Tarif der GZT wieder angewendet werden, er muß es aber nicht. Zu dieser Kategorie von Importwaren gehörten 1978 unter anderem Düngemittel, Zellulose, Papier und Pappe, Fliesen, Glas, Schmuck, Stahlrohre, Kupferdraht, Zinkwaren, Nähmaschinen, Elektromotoren, Kabel, Anhänger, Ferngläser, Tonbandgeräte und Spielzeug. Insgesamt waren es ohne Textilien und Waren der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) 25 vierstellige Tarifgruppen, die ganz oder teilweise als quasi-sensibel behandelt wurden. Sie unterliegen einem strengeren statistischen Überwachungsverfahren als die restlichen gewerblichen Waren aus den begünstigten Entwicklungsländern, die als nicht sensibel eingestuft werden². Für diese dritte Gruppe gilt Zollfreiheit im Rahmen von Gemeinschaftsplafonds, die ähnlich wie für quasi-sensible Waren berechnet werden, jedoch mit einer anders bemessenen Obergrenze versehen sind. Wird sie überschritten, können auch bei diesen Waren die Sätze des GZT erhoben werden. Das geschieht in der Regel jedoch nicht.

1 Vgl. zum folgenden die Verordnung (EWG) Nr. 2704/77 über die Eröffnung und Verwaltung gemeinschaftlicher Plafonds für Zollpräferenzen für bestimmte Erzeugnisse mit Ursprung in Entwicklungsländern, in: Abl. 1977, Nr. L 324, S. 13 ff.

2 Vgl. zum folgenden die Verordnung (EWG) Nr. 2705/77 zur Eröffnung von Zollpräferenzen für bestimmte Erzeugnisse mit Ursprung in Entwicklungsländern, in: Abl. 199, Nr. L 324, S. 23 ff.

Die am wenigsten fortgeschrittenen Länder sind beim Export quasi-sensibler und nicht sensibler Produkte weder an Plafonds noch an Pufferbegrenzungen gebunden, um Zollfreiheit von der EG zu erhalten.

Engeren Beschränkungen als bei den bisher behandelten Erzeugnissen ist die Gewährung von Zollvergünstigungen bei Textilien¹ unterworfen: Die Kontingentsmengen wurden im ersten Halbjahr 1978 auf dem Vorjahresstand eingefroren, die Plafonds auf der Grundlage niedrigerer Ausgangsdaten als bis dahin berechnet. Die Kontingentsquoten sahen für die Bundesrepublik 27 Prozent dieser Textilimporte in die Gemeinschaft vor; Reserven wurden nicht ausgewiesen. Die allgemeinen Puffer lagen zwischen 20 und 40 Prozent der Kontingentsmenge, spezielle Höchstmengen für die Hauptlieferländer jedoch schon bei 10 Prozent. Von den 113 vierstelligen Tarifnummern² für Textilerzeugnisse waren 17 (30 Produkte) in die Kontingentsregelung einbezogen. Weitere 11 (12 Erzeugnisse) unterlagen gleichzeitig einer Kontingentsverordnung für bestimmte Länder und einer allgemein gültigen Plafondregelung. Die restlichen Textilwaren fielen unter die Plafondbestimmungen für quasi- und nicht empfindliche Waren.

Ähnlich wie im Textilbereich gelten gesonderte Bestimmungen auch für Erzeugnisse der Eisen- und Stahlindustrie, soweit sie unter die EGKS-Waren fallen³. Von den 40 Tarifnummern

1 Vgl. zum folgenden die Verordnung (EWG) Nr. 2706/77 zur Eröffnung, Aufteilung und Verwaltung von Gemeinschaftszollkontingenten für Textilerzeugnisse mit Ursprung in Entwicklungsländern und -gebieten, in: Abl. 1977, Nr. L 324, S. 67 ff.

2 Kapitel 50 bis 63 des GZT. 9 Tarifstellen davon sind nicht belegt.

3 Vgl. Beschluß 77/768 EGKS über die Eröffnung, Aufteilung und Verwaltung von Zollkontingenten betreffend bestimmte Eisen- und Stahlerzeugnisse mit Ursprung in Entwicklungsländern, in: Abl. 1977, Nr. L 324, S. 150 ff. und Beschluß 77/769 EGKS über die Gewährung von Zollpräferenzen für bestimmte Eisen- und Stahlerzeugnisse mit Ursprung in Entwicklungsländern, ebenda, S. 155 ff.

dieser Produktgruppe waren 1978 3 kontingentiert und 6 weitere plafondiert.

Faßt man die genannten Regelungen des Allgemeinen Präferenzsystems zusammen, so ergibt sich für 1978 eine Liste mit sensiblen Waren, die 42 der 920 vierstelligen Tarifnummern des GZT für gewerbliche Waren¹ ganz oder teilweise umfaßt. Quasisensible Erzeugnisse waren unter 31 Tarifnummern verzeichnet². Die beiden folgenden Tabellen enthalten die 1978 als empfindlich angesehenen Waren, denen nur in beschränktem Ausmaß Zollfreiheit innerhalb des APS gewährt wurde.

Die durch das APS begünstigten Einfuhren in die Bundesrepublik erreichten 1978 den Betrag von 4 Milliarden DM³. Das entspricht einem Anteil von 9,2 Prozent an den Einfuhren aus Entwicklungsländern und 1,6 Prozent an den Gesamteinfuhren.

1 Kapitel 25 bis 99 des GZT. 74 Tarifstellen davon sind nicht belegt.

2 Ohne die quasi-empfindlichen Textilerzeugnisse, die zusammen mit den nicht-empfindlichen Waren in einer Liste aufgeführt werden. Vgl. Bundesstelle für Außenhandelsinformation (Hrsg.): Präferenzzölle gegenüber Entwicklungsländern für 1978, Zolldienst, Nr. 2, Januar 1978, S. 2.

3 Vgl. Zwischenbilanz der Allgemeinen Zollpräferenzen der EG für Entwicklungsländer, in: BMWI-Tagesnachrichten, Nr. 7782 vom 31. 7. 1979, S. 2.

Tabelle 16: Zusammenstellung der sensiblen gewerblichen Waren
im Allgemeinen Präferenzsystem der EG 1978

Art der Ware	Anzahl der vierstelligen Tarifstellen des GZT	Nummern der vierstelligen Tarifstellen des GZT	Fundstelle
Amine	1	29.23	VO 2703/77
Leder	1	41.02	"
Reiseartikel	1	42.02	"
Lederbekleidung	1	42.03	"
Furniertes Holz und Sperrholz	1	44.15	"
Textilien	28	51.04, 55.05, 55.09, 56.05, 56.07, 58.01, 59.04, 60.03, 60.04, 60.05, 61.01, 61.02, 61.03, 61.04, 61.05, 61.09, 62.02	VO 2706/77
		53.07, 54.03, 55.05, 55.08, 56.07, 58.04, 58.05, 58.10, 60.01, 60.02, 62.03	"
Schuhe	2	64.01, 64.02	VO 2703/77
Stahlrollen, Stabstahl, Stahlbleche	3	73.08, 73.10, 73.13	Beschluß 77/768
Elektronische Geräte	1	85.15	VO 2703/77
Elektronische Bauelemente	1	85.21	"
Möbel	2	94.01, 94.03	"

Quellen: Verordnungen (EWG) 2703/77 und 2706/77 und Beschluß 77/768 EGKS, a.a.O.

Tabelle 17: Zusammenstellung der quasi-sensiblen gewerblichen Waren im Allgemeinen Präferenzsystem der EG 1978

Art der Ware	Anzahl der vierstelligen Tarifstellen des GZT	Nummern der vierstelligen Tarifstellen des GZT	Fundstelle
Bleioxide	1	28.27	VO 2704/77
Karbide	1	28.56	"
Düngemittel	1	31.05	"
Zellulose	1	39.03	"
Papier und Pappe	1	48.01	"
Haarersatz	1	67.04	"
Steine, Platten, Fliesen	2	69.02, 69.08	"
Glaswaren	2	70.05, 70.13	"
Schmuck	1	71.16	"
Stahlwaren	7	73.07, 73.09 73.11, 73.12 73.15, 73.16 73.18	Beschluß 77/769 VO 2704/77
Kupfer- und Zinkwaren	2	74.03, 79.03	"
Nähmaschinen	1	84.41	"
Elektromotoren, Generatoren	1	85.01	"
Elektrische Leuchten	1	85.10	"
Elektrische Kabel	1	85.23	"
Anhänger	1	87.14	"
Ferngläser	1	90.05	"
Tonbandgeräte	1	92.11	"
Spielwaren	3	97.02, 97.03, 97.05	"
Isolierflaschen	1	98.15	"
Textilwaren	k. A. ¹		VO 2706/77

Quellen: Verordnungen (EWG) 2704/77 und 2706/77 und Beschluß 77/769 EGKS, a.a.O.

Zu den quasi-sensiblen Textilwaren ist keine Angabe möglich, weil sie zusammen mit nicht sensiblen Waren aufgelistet worden sind. Vgl. BfA (Hrsg.): Präferenzsätze ..., a.a.O., S. 2.

Die Länderliste des Allgemeinen Präferenzsystems der EG enthielt 1978 115 unabhängige Entwicklungsländer und 27 abhängige Länder und Gebiete¹. Außer dem APS bestanden jedoch in diesem Jahr noch 22 andere, unterschiedliche Präferenzregelungen der EG, die nicht nur der Dritten Welt zugute kamen². Sie beruhen auf den Assoziations- und Kooperationsabkommen im Rahmen der Süd-Erweiterung der Gemeinschaft und der Globalen Mittelmeerpolitik, auf präferentiellen Handelsabkommen mit den Staaten der Rest-EFTA und auf dem Vertrag von Lomé, einem wichtigen Bestandteil der gemeinsamen europäischen Entwicklungspolitik. Auch in diesen Abkommen unterliegen einige Produkte einschränkenden Bedingungen. So gab es für gewerbliche Waren 1978 Zollkontingente innerhalb 42 vierstelliger Tarifnummern des GZT, von denen die meisten auf Papier und Pappe sowie Waren daraus und auf graphische Produkte entfielen³.

Die Beschränkung der Zollpräferenzen auf bestimmte Länder und die abgestufte Behandlung der präferierten Güter macht ein Überwachungssystem nötig. Nur so kann verhindert werden, daß die Inanspruchnahme der Zollvorteile ausgeweitet wird. Deshalb müssen bei der Abfertigung für den freien Verkehr Ursprungszeugnisse und gesonderte Einfuhrmeldungen vorliegen. Diese Verwaltungsmaßnahmen können hemmend auf die Importe wirken⁴, so daß mit den Zollvergünstigungen gleichzeitig administrative Einfuhrbarrieren entstehen können.

1 Vgl. Bundesstelle für Außenhandelsinformation (Hrsg.): Präferenzzölle gegenüber Entwicklungsländern ..., a.a.O., S. 49 f.

2 Vgl. Zollpräferenzregelungen der Gemeinschaft (Stand am 1. Juli 1978), in: Abl. 1978, Nr. C 262, S. 1 ff.

3 Vgl. ebenda, S. 207 ff.

4 Vgl. Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (Hrsg.): EG-Protektionismus Dokumentation, Bonn 1978, S. 2.

Eine wichtige Zollvergünstigung für inländische Unternehmen ist die Differenzverzollung auf der Grundlage der passiven Veredelung. Bei diesem Verfahren werden Vorprodukte aus der Gemeinschaft ausgeführt, im Ausland veredelt und anschließend wieder eingeführt. Dabei wird nur die im Ausland entstandene Wertschöpfung verzollt, die Vorprodukte jedoch nicht¹. In der Bundesrepublik wird diese Möglichkeit überwiegend von Branchen der Konsumgüterindustrie genutzt, von denen die Textil- und Bekleidungsindustrie, die Schuhindustrie und die Lederverarbeitende Industrie den Löwenanteil bestreiten².

3.3.1.3. Zollerschwernisse

Änderungen der Tarifsätze des GZT werden aus bestimmten Gründen auch nach oben vorgenommen. Höhere Belastungen richten sich unter anderem gegen Waren, die zu Dumpingpreisen³ auf den Markt der Gemeinschaft gelangen oder für die im Ursprungs- oder Ausfuhrland eine Prämie oder Subvention gezahlt worden ist. Mit dieser Maßnahme ist beabsichtigt, unlautere Wettbewerbspraktiken ausländischer Anbieter zu kompensieren. Voraussetzung für die Erhebung von Antidumping- und Antisubventionszöllen ist jedoch, daß die Einfuhr dieser Waren "eine bedeu-

1 Vgl. W. Reichwald: Die deutschen Zollvorschriften. Zölle und sonstige Eingangsabgaben sowie einfuhrrechtliche Bestimmungen, 3. Neubearb. Aufl., Köln 1979, S. 69.

2 Vgl. M. Breitenacher: Die Bedeutung der passiven Lohnveredelung für die deutsche Bekleidungsindustrie, München 1977, S. 7 f.

3 Nach den Bestimmungen des GATT (Art. VI) liegt Dumping vor, wenn Waren eines Landes unter ihrem normalen Wert auf den Markt eines anderen Landes gebracht werden.
Vgl. H. Hasenpflug: Nicht-tarifäre Handelshemmnisse. Formen, Wirkungen und wirtschaftspolitische Beurteilung, Hamburg 1977, S. 167.

tende Schädigung eines bestehenden Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursacht oder zu verursachen droht oder die Errichtung eines Wirtschaftszweigs, dessen baldiger Aufbau in der Gemeinschaft vorgesehen ist, erheblich verzögert"¹.

Von 1970 bis Mitte 1978 hat die EG-Kommission 46 Antidumpingverfahren eingeleitet². Davon waren im wesentlichen die Branchen Chemie, Textilien, Metallverarbeitung und Maschinenbau betroffen. Nicht in allen Fällen kam es zur Einführung zusätzlicher Zölle, weil die Verfahren entweder wegen der veränderten Marktlage oder wegen Zugeständnissen der Exporteure eingestellt wurden³.

Ein neuer Schwerpunkt der Verfahren liegt in der als "problematisch" eingestuften Eisen- und Stahlindustrie⁴. Der hierfür erarbeitete Krisenplan wurde Ende 1977 verschärft⁵. Seitdem werden verstärkt Ausgleichszölle auf die Erzeugnisse dieser Sparte erhoben, wenn keine Vereinbarung über Mengen und Mindestpreise mit dem betreffenden Exportland vorliegt⁶.

1 Verordnung (EWG) Nr. 459/68 über den Schutz gegen Praktiken von Dumping, Prämien oder Subventionen aus nicht zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern, in: Abl. 1968, Nr. L 93, Art. 2 (Neufassung in: Abl. 1979, Nr. L 339).

2 Vgl. Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (Hrsg.): EG-Protektionismus, a.a.O., S. 2.

3 Vgl. EG-Bulletin Nr. 4, April 1977, S. 7.

4 Vgl. EG-Bulletin, verschiedene Jahrgänge, Stichwörter "Untersuchungs-, Überwachungs- und Schutzmaßnahmen" sowie "Handelspolitische Sondermaßnahmen".

5 Vgl. EG-Bulletin, Nr. 12, Dezember 1977, S. 6.

6 Vgl. Europäisches Parlament (Hrsg.): Bericht über die Auswirkungen des Handelspolitik ..., a.a.O., S. 21.

Neben den Ausgleichszöllen gegen Dumping und Subventionen können noch weitere Zollerschwernisse eingesetzt werden, so zum Beispiel Kampfzölle zur Abwehr von Diskriminierungen oder Vergeltungszölle (Retorsionszölle). Um Wettbewerbsverzerrungen im innergemeinschaftlichen Handel und im Warenverkehr mit Vertragspartnern der EG zu vermeiden, sind Angleichungszölle vorgesehen. Zur Zeit werden solche Zollerschwernisse, die unter dem Begriff Sonderzölle zusammengefaßt sind, nicht angewendet¹.

¹ Vgl. W. Reichwald: Die deutschen Zollvorschriften, a.a.O., S. 43 f.

3.3.1.4. Mengenbeschränkungen

Der Zoll ist heute weder das einzige noch das wichtigste Instrument zur Regelung der Einfuhren. Nicht-tarifäre Handelshemmnisse treten in wachsender Zahl an seine Seite¹. Einige von ihnen sind schon im Zusammenhang mit dem Gemeinsamen Zolltarif (paratarifäre Interventionen) und den Präferenzbestimmungen (administrative Behinderungen) erwähnt worden. Zu den wichtigsten Mitteln dieser Art gehört die quantitative Importbeschränkung, die die Höhe der Einfuhren wert- oder mengenmäßig direkt festlegt². Im Extremfall wird der Import einer bestimmten Ware gänzlich verboten, normalerweise werden bei der Anwendung dieses Instruments jedoch begrenzte Mengen zur Einfuhr freigegeben. Das hängt allerdings von einer Genehmigung ab und ist deshalb mit zusätzlichem Verwaltungsaufwand und zeitlichen Verzögerungen verbunden³.

Nach dem GATT-Vertrag sind mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen grundsätzlich verboten, jedoch in einigen Ausnahmefällen erlaubt. Dazu gehören unter anderem Schutzmaßnahmen bei drohenden Marktstörungen⁴. Hierauf beruft sich auch die EG, wenn sie quantitative Beschränkungen beschließt. In ihren Verordnungen über die gemeinsamen Einfuhrregelungen gegenüber dritten Ländern und Staatshandelsländern ist vorgesehen, daß

1 Eine beim GATT-Sekretariat geführte Liste der nicht-tarifären Handelshemmnisse umfaßte 1974 insgesamt 844 Notifizierungen, 1978 dagegen nach einer Zusammenstellung des Bundeswirtschaftsministerium bereits 945.

2 Vgl. H. Hasenpflug: Nicht-tarifäre Handelshemmnisse, a.a.O., S. 25.

3 Allein für Textilwaren erteilt das Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft im Jahr etwa 200.000 Einfuhrgenehmigungen. Vgl. EG-Textilexperten in Eschborn, in: BMWI-Tagesnachrichten, Nr. 7766 vom 26. 6. 1979, S. 4.

4 Vgl. H. Hasenpflug: Nicht-tarifäre Handelshemmnisse, a.a.O., S. 28 f.

die Importe genehmigungspflichtig gemacht werden können, wenn den Erzeugern der Gemeinschaft dadurch ernsthafter Schaden entsteht oder zu entstehen droht¹.

Daneben gibt es die Möglichkeit, nationale Importverbote und mengenmäßige Beschränkungen der Einfuhr aus Gründen der öffentlichen Sittlichkeit, Sicherheit und Ordnung, zum Schutz der Gesundheit und des Lebens von Menschen oder Tieren oder des Schutzes von Pflanzen, zum Schutz des nationalen Kulturguts von künstlerischem, geschichtlichem oder archäologischem Wert und zum Schutz des gewerblichen oder kommerziellen Eigentums einzuführen². Ähnliche Ausnahmen bestehen auch in der deutschen Gesetzgebung. So sieht das AWG mögliche Beschränkungen der Einfuhren zur Erfüllung zwischenstaatlicher Vereinbarungen, zur Abwehr schädigender Einwirkungen aus fremden Wirtschaftsgebieten, zum Schutz der Sicherheit und der auswärtigen Interessen vor³.

Soweit es die Einfuhren in die Bundesrepublik betrifft, schlagen sich die EG-Bestimmungen und die nationalen Regelungen für Importverbote und Mengenbeschränkungen (nicht liberalisierte Waren) in der Einfuhrliste⁴ nieder, die als Anlage zur Außenwirtschaftsverordnung gehört. Sie ist das

1 Vgl. Verordnung (EWG) Nr. 925/79 über eine gemeinsame Regelung für die Einfuhr aus Staatshandelsländern, in: Abl. 1979, Nr. L 131, S. 4 und Verordnung (EWG) Nr. 926/79 betreffend die gemeinsame Einfuhrregelung, in: Abl. 1979, Nr. L 131, S. 19.

2 Vgl. ebenda.

3 Vgl. Außenwirtschaftsgesetz, §§ 5 bis 7.

4 Vgl. Einfuhrliste. Anlage zum Außenwirtschaftsgesetz, Anlage zur Dreiundsechzigsten Verordnung zur Änderung der Einfuhrliste vom 22.12.1977, Beilage Nr. 33/77 zum Bundesanzeiger, Nr. 245 vom 31. 12. 1977.

Gegenstück zur gemeinsamen Liberalisierungsliste der EG, die alle liberalisierten Waren enthält und Bestandteil der Verordnung über die gemeinsame Regelung der Einfuhr ist¹. Verzeichnet die Einfuhrliste eine Ware als nicht liberalisiert, so ist ihre Einfuhr genehmigungspflichtig. Nicht alle genehmigungspflichtigen Waren unterliegen aber auch Importverboten oder Mengenbeschränkungen. So werden zum Beispiel für eine Reihe von Waren aus Staatshandelsländern² (Länderliste C der Einfuhrliste) automatisch Genehmigungen innerhalb der Ausschreibung mit laufender Antragstellung (AmlA) erteilt³. Diese Waren gelten als de-facto-liberalisiert. Auch für nicht liberalisierte Waren aus westlichen Industrieländern und Entwicklungsländern (Länderliste A/B der Einfuhrliste) werden teilweise automatisch Genehmigungen erteilt⁴. Ohnehin ist die Zahl der genehmigungspflichtigen Waren aus diesen Ländern nicht sehr groß. 1978 rechneten Steinkohle, Erdöl, Mineralölprodukte, Textilien, Porzellanwaren aus Japan und Ferrochrom aus Südafrika und Südwestafrika dazu⁵.

Nach außen hin weniger grob interventionistisch als autonome Maßnahmen von Importländern sind Mengenbeschränkungen, die durch "freiwillige" Selbstbeschränkungsabkommen zwischen Lieferländern und Empfängerländern vereinbart werden. Hierbei verpflichten sich die Lieferanten, ihre Exporte von bestimmten Waren innerhalb ausgehandelter Mengenkontingente zu halten. Als Gegenleistung sichern die Empfänger zu, von

1 Vgl. Verordnung (EWG) Nr. 926/79, a.a.O.

2 Der Stand der Liberalisierung gegenüber Staatshandelsländern geht aus der Anhangtabelle A 16 hervor.

3 Vgl. Ausschreibungen mit laufender Antragstellung des Bundesamtes für gewerbliche Wirtschaft, Beilage Nr. 2/77 zum Bundesanzeiger, Nr. 17 vom 26. 1. 1977.

4 Auskunft des Bundesamts für gewerbliche Wirtschaft.

5 Vgl. Einfuhrliste, a.a.O., S. 57 ff.

sich aus keine Beschränkungen der Importmengen zu verhängen. In der Wirkung kommt diese Maßnahme jedoch einer autonomen Einfuhrbeschränkung gleich. Die "freiwillige" Zustimmung der Exportländer ist in erster Linie darauf zurückzuführen, daß die Importländer damit drohen, ihre Grenzen gegenüber den fraglichen Waren undurchlässiger zu machen, wenn die Verhandlungen scheitern sollten¹. Solche Abkommen sind auch als Orderly Marketing Agreements (OMA) bekannt. Sie werden nur für sensible Produkte geschlossen, "bei denen die ausländische Konkurrenz besonders lästig ist"². Typisches Beispiel dafür sind Textilien.

Bereits 1959 wurde beim GATT durch das vorläufige Genfer Baumwoll- und Textilabkommen der Rahmen für Selbstbeschränkungsabkommen dieser Warengruppe geschaffen³. Es folgten das Internationale Baumwoll-Textilabkommen von 1972 bis Ende 1973 und das Allfaser-Textilabkommen von 1974 bis Ende 1977, das auch als Welttextilabkommen bezeichnet wird⁴. Bei seiner Verlängerung um weitere vier Jahre im Dezember 1977 fügten die 42 Signaturstaaten ein Protokoll hinzu, das unter anderem der EG einräumt, Verhandlungen und Konsultationen mit dem Zweck zu führen, ihre "pressing import problems"⁵ zu überwinden. Bis Ende 1978 hatten 36 Staaten dieses Protokoll unterzeichnet. Es ist die Grundlage für ein System bilateraler Abkommen zwischen

1 Vgl. L. Quambusch: Nicht-tarifäre Handelshemmnisse. Ein Beispiel zu ihrer Systematisierung, Anwendung und Beseitigung, Köln 1976, S. 173.

2 J. Molsberger: Die Europäische Gemeinschaft zwischen Handelsförderung und Protektionismus, in: Wirtschaftspolitische Chronik, 27. Jg., H. 1, 1978, S. 75.

3 Vgl. H. Wienholt: Die Entwicklung des Welttextilmarktes aus der Sicht des Deutschen Einzelhandels, in: H. Wienholt, W. Sierski(Hrsg.): Außenhandelspolitik ..., a.a.O., S. 141.

4 Vgl. F. Richter: Das Welttextilabkommen, in: Textil-Wirtschaft, 33. Jg., H. 14, 1978, S. 25 ff.

5 GATT (Hrsg.): Activities in 1977, Genf 1978, S. 51.

der EG und wichtigen Textilexportländern¹. Es umfaßte Ende 1978 bereits 24 Lieferländer. Hinzu kommen 6 Arrangements mit assoziierten und kooperierenden Ländern im Mittelmeerraum und eine autonome Regelung gegenüber Taiwan².

Ziel der Abkommen ist "die Förderung der geordneten und ausgewogenen Entwicklung des Handels mit Textilwaren der Gemeinschaft und diesen Lieferländern durch eine Zusammenarbeit zwischen den Vertragsparteien, und insbesondere die Beseitigung einer tatsächlichen Gefahr der Zerrüttung des Marktes der Gemeinschaft und der Zerrüttung des Textilhandels der Lieferländer"³. Zu diesem Zweck werden seit dem 1. Januar 1978 alle Textileinfuhren der Vertragsländer in die Gemeinschaft einer gemeinsamen Genehmigungs- und Höchstmengenregelung unterworfen, die bis Ende 1982 nach der Empfindlichkeit abgestufte, eng bemessene Mengenkontingente vorsieht.

Nach der Einschätzung des Handels hat dieses System eine umfassende Wirkung: "Jedes Hemd, jede Hose, jeder Rock und jede Bluse, ausnahmslos jedes Kleidungsstück und jedes andere Textilerzeugnis, das in der EWG in Verkehr gebracht wird und in der Gemeinschaft nicht produziert wurde, wird von dem neuen Einfuhrregime erfaßt"⁴. Ein Schlupfloch für inländische Unternehmen, die im Ausland produzieren lassen, ist jedoch offen geblieben. Die im passiven Veredelungsverkehr wieder-

1 Vgl. Verordnung (EWG) Nr. 3059/78 über die gemeinsame Einfuhrregelung für bestimmte Textilwaren mit Ursprung in Drittländern, in: Abl. 1978, Nr. L 365, S. 1 ff.

2 Die Lieferländer sind Ägypten, Argentinien, Bangladesch, Brasilien, Guatemala, Haiti, Hongkong, Indien, Indonesien, Jugoslawien, Kolumbien, Südkorea, Macau, Malaysia, Mexiko, Pakistan, Peru, Philippinen, Rumänien, Singapur, Sri Lanka, Thailand, Ungarn, Uruguay.
Arrangements wurden getroffen mit Griechenland, Marokko, Portugal, Spanien, Türkei, Tunesien.

3 Vgl. Verordnung (EWG) Nr. 3059/78, a.a.O., S. 1.

4 H. Wienholt: Die Entwicklung ..., a.a.O., S. 154.

eingeführten Waren aus Ungarn, Rumänien und Jugoslawien werden nämlich nicht auf die Kontingentsmengen angerechnet¹.

3.3.1.5. Sonstige Einfuhrinstrumente

Preisbelastungen und mengenmäßige Beschränkungen der Einfuhren ergeben sich nicht nur aus den bisher behandelten Zöllen und Kontingenten, die auch als klassische Mittel der Handelspolitik bezeichnet werden². Eine Reihe weiterer Instrumente ruft dieselben Symptome hervor.

Im Preisbereich sind es die Abgaben mit gleicher Wirkung wie Zölle. Hierbei handelt es sich um Gebühren unter anderem für verschiedene Kontrollmaßnahmen, zum Beispiel Qualitätsprüfungen, die sowohl den Handel innerhalb der Gemeinschaft als auch mit dritten Ländern belasten³. Bei den Mengen entfalten die Maßnahmen mit gleicher Wirkung wie mengenmäßige Beschränkungen importhemmende Kräfte. Darunter fällt jede Regelung, die den Handel "gegenwärtig oder potentiell direkt oder indirekt"⁴ behindert. Nach dieser sehr weiten Definition umfassen solche Maßnahmen alle nicht-tarifären Handelshemmnisse außer den Mengenkontingenten. Hiervon gibt es eine inzwischen unüberschaubar gewordene Vielfalt⁵.

1 Vgl. Verordnung (EWG) Nr. 3059/78, a.a.O., S. 3.

2 Vgl. D. Ehle, G. Meier: EWG-Warenverkehr, a.a.O., S. 509.

3 Vgl. EG-Gesamtbericht 1975, S. 60.

4 EG-Gesamtbericht 1974, S. 70.

5 Auf die vielen Einzelregelungen soll der Übersichtlichkeit wegen nicht eingegangen werden. Beschreibungen dieser Bestimmungen finden sich unter anderem in folgenden Schriften:
J. B. Donges u. a.: Protektion ..., a.a.O.
H. Hasenpflug: Nicht-tarifäre Handelshemmnisse, a.a.O.
L. Quambusch: Nicht-tarifäre Handelshemmnisse, a.a.O.

Neben den paratarifären und administrativen Barrieren sind technische Normen zu beachten, denen die Importwaren entsprechen müssen, ferner Vorschriften zum Schutz der Gesundheit und Verbraucherschutzbestimmungen. Obwohl nicht alle diese Regelungen nur deshalb eingeführt worden sind, um die Importe zu beeinflussen, können sie sich doch hindernd auf die grenzüberschreitenden Warenströme auswirken. Weitere Hemmnisse für ausländische Anbieter ergeben sich aus der Ausgestaltung von Steuer- und Subventionssystemen und der staatlichen Beschaffungspolitik, die vielfach inländische Waren bevorzugt¹. Auch Konsultations-, Untersuchungs-, Überwachungs- und Kontrollmaßnahmen, die den Mengenbeschränkungen vorgeschaltet sind oder mit ihnen einhergehen, können den Importstrom abbremsen.

Werden alle bisher angeführten Einfuhrregelungen zusammen betrachtet, dann zeichnet sich ein zusätzliches, übergeordnetes Hindernis ab: Die komplizierten Verflechtungen der zahlreichen Gesetze, Verordnungen, Entscheidungen und Beschlüsse zur Handelspolitik, mit ihren weit nach kleinsten Warengruppen und Ländern aufgefächerten Einzelbestimmungen, einer schnellen Folge von Änderungen und den zum Teil noch verschiedenen Ebenen von EG-Kompetenz und nationaler Zuständigkeit stellen eine Handelsbarriere dar, deren importmindernde Wirkung nicht unterschätzt werden darf². Einzuräumen ist allerdings, daß die Bundesrepublik,

1 Vgl. E. Welter: Der Staat als Kunde. Öffentliche Aufträge in der Wettbewerbsordnung, Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Bd. 10, Heidelberg 1960, S. 288 ff.

2 Vgl. Weltbank (Hrsg.): Weltentwicklungsbericht 1978, Washington, D.C. 1978, S. 18.

die EG, die Organe des GATT und Institutionen der Wirtschaft versuchen, durch Informationsschriften und Kontaktvermittlung die Regeln durchsichtig und praktikabel zu machen¹. Neben diesen Informationshilfen bestehen jedoch keine Instrumente der aktiven Importförderung, die geeignet sind, über die Einfuhrliberalisierung hinaus verstärkte Einfuhren anzuregen².

3.3.2. Ausfuhrregelungen

3.3.2.1. Exporterschwernisse

Die Freiheit des Handels, wie sie im GATT, im EWG-Vertrag und im AWG vorgesehen ist, erstreckt sich auch auf die Exporte. Nach diesem Prinzip sind Ausfuhren frei von Beschränkungen, was auf die Mehrzahl der Exportwaren zutrifft. Gemeinsame Zölle der EG gibt es für Ausfuhren nicht³, jedoch bestehen noch in einigen Fällen Ausfuhrverbote und Mengenkontingen-

1 Vgl. Bundesstelle für Außenhandelsinformation (Hrsg.): Exportieren in die Bundesrepublik Deutschland. Hinweise für ausländische Exporteure, 3. Aufl., Köln 1978. Kommission der EG (Hrsg.): Exporting to the European Community. Information for Foreign Exporters, Brüssel und Luxemburg 1977. Handelskammer Hamburg (Hrsg.): EWG und EFTA, Ausgabe 1979, Hamburg 1979.

Institutionen: Kontaktstelle zur Einfuhrförderung aus Entwicklungsländern (KEE) beim Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels, International Trade Centre (ITC) von UNCTAD und GATT.

2 Zur Wiederherstellung des außenwirtschaftlichen Gleichgewichts, hat es Ende 1968 in der Bundesrepublik einen solchen Anreiz gegeben. Damals wurden Einfuhren mit zwei oder vier Prozent des Warenwertes vom Staat vergütet. Grundlage dafür war das Gesetz über Maßnahmen zur außenwirtschaftlichen Absicherung gemäß § 4 Stabilitätsgesetz (Absicherungsgesetz). Vgl. D. Ehle, G. Meier: EWG-Warenverkehr, a.a.O., S. 513.

3 In der Bundesrepublik sind die noch bestehenden Ausfuhrzölle ab 1. 1. 1962 weggefallen.

te¹. Diese Instrumente sind Gegenstand der gemeinsamen Ausfuhrregelung². Danach können beschränkende Schutzmaßnahmen ergriffen werden, um "einer durch einen Mangel lebenswichtiger Güter bedingten Krisenlage vorzubeugen oder entgegenzuwirken" oder "die Erfüllung der von der Gemeinschaft oder allen Mitgliedstaaten eingegangenen internationalen Verpflichtungen ... zu ermöglichen"³. Außerdem sind wie bei der gemeinsamen Einfuhrregelung nationale Schutzmaßnahmen zulässig, zum Beispiel dann, wenn die öffentliche Sicherheit gefährdet erscheint⁴.

In der Bundesrepublik Deutschland sieht das AWG Möglichkeiten zur Ausfuhrbeschränkung vor, die den EG-Regelungen entsprechen⁵. Die betroffenen Waren sind in der Ausfuhrliste⁶ zusammengefaßt; sie gehört als Anlage zur Außenwirtschaftsverordnung. Darin sind im ersten Teil Waren aufgeführt, die in internationalen Embargo-Verzeichnissen stehen und aus politischen Gründen Beschränkungen unterliegen. Die Abschnitte A, B und C dieses Teils enthalten Listen für Waffen, Munition und Waren von strategischer Bedeutung.

1 Vgl. H.R. Krämer: Exportbeschränkungen, ein neues Problem der Welthandelsordnung, Kiel 1975, S. 15 ff.

2 Vgl. Verordnung (EWG) Nr. 2603/69 zur Festlegung einer gemeinsamen Ausfuhrregelung, in: Abl. 1969, Nr. L 324, S. 25 ff.

3 Ebenda, Art. 7.

4 Vgl. ebenda, Art. 11.

5 Vgl. Außenwirtschaftsgesetz, § 8 und Außenwirtschaftsverordnung, §§ 5, 6, 38, 40 und 45.

6 Vgl. zum folgenden Zweiunddreißigste Verordnung zur Änderung der Ausfuhrliste. Anlage AL zur Außenwirtschaftsverordnung, Beilage Nr. 30/76 zum Bundesanzeiger, Nr. 246 vom 30.12.1976, S. 1 ff. (einschließlich der Änderungen bis zur 37. Änderungsverordnung vom 21.12.1978).

Im zweiten Teil der Ausfuhrliste sind die Waren zusammengefaßt, die aus wirtschaftlichen Gründen Exportbeschränkungen unterworfen werden. Darin sind auch solche Erzeugnisse enthalten, für die die EG gemeinsame Ausfuhrkontingente festgelegt hat. 1978 waren in diesem Teil metallhaltige Aschen und Rückstände, Häute und Felle, Holz, einige Stahlwaren, Schrott von Eisen, Stahl und einigen unedlen Metallen wie Kupfer, Nickel und Blei verzeichnet. Insgesamt fielen aus der Gruppe der gewerblichen Erzeugnisse 19 vierstelligen Warennummern ganz oder teilweise unter wirtschaftlich begründete Ausfuhrbeschränkungen.

Außer den bisher beschriebenen Ausfuhrbeschränkungen ist noch ein weiteres Exporthemmnis zu nennen, das auf die Handelspolitik der EG und der Bundesrepublik¹ zurückzuführen ist: die Verwaltungsvorschriften beim Ausfuhrverfahren. Nach Ansicht der Exporteure in der Bundesrepublik verlangen sie zu viele Einzelangaben und erschweren damit den Warenverkehr². Die große Zahl der anderen Exportschwierigkeiten, von Außenhandelsorganisationen fortwährend beklagt, ist hauptsächlich auf die Importregelungen der Empfängerländer zurückzuführen. Ähnlich wie die EG haben sie alle ein mehr oder weniger kompliziertes Einfuhrsystem mit genügend Hemmnissen, um die Exporte der Bundesrepublik und der anderen EG-Staaten zu drosseln³.

1 In der Bundesrepublik gab es Ende 1968 ein allgemeines Exportheimnis. Damals wurde die Ausfuhr aufgrund des Absicherungsgesetzes mit 2 oder 4 Prozent Sonderumsatzsteuer belastet. Vgl. Fußnote 2 auf Seite 87 dieser Arbeit. Wechselkursänderungen können sich ebenfalls exportbehindernd auswirken. Soweit sie durch Träger der Wirtschaftspolitik beeinflußt werden, ist diese Maßnahme jedoch zur Währungs- und nicht zur Handelspolitik zu rechnen.

2 Aus einer fernschriftlichen Stellungnahme des Bundesverbands des Deutschen Groß- und Außenhandels zu Fragen, die von der EG-Kommission gestellt wurden, vom 12.12.1978.

3 Vgl. Immer mehr Hindernisse im Export, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 145 vom 11. 7. 1978, S. 1 und Administrative und nichttarifäre Barrieren, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 146 vom 12. 7. 1978, S. 1. (Dokumentation des Risiko-Katalogs der Arbeitsgemeinschaft der deutschen Exporteurevereine).

3.3.2.2. Exportvergünstigungen

Handelspolitische Mittel zur Förderung von Exporten nehmen im Instrumentenkasten der Ausfuhrregelungen viel Platz ein¹. Mit ihrer Hilfe sollen die Einfuhrerschwernisse ausländischer Märkte ausgeglichen und außerdem Anreize für vermehrte Ausfuhren geboten werden. Obwohl solche Maßnahmen die Gefahr in sich bergen, daß die Empfängerländer ihre Importhürden noch höher bauen, haben fast alle Staaten ein Exportförderungsprogramm in ihre Wirtschaftspolitik aufgenommen. Im Europa der Neun liegt die Planung und Durchführung dieser Maßnahmen noch weitgehend in den Händen der einzelnen Mitgliedsländer und ist bisher nicht im Rahmen der gemeinsamen Handelspolitik einheitlich geregelt worden. In der Bundesrepublik gibt es für die Exportförderung entsprechend den Mitteln der Auslandsinvestitionspolitik steuerliche Instrumente, Finanzierungshilfen, Mittel der Risikominderung, Vergünstigungen durch öffentliche Entwicklungshilfe und Informationshilfen.

Gemäß dem Bestimmungslandprinzip² werden Exportwaren aus der Bundesrepublik an der Grenze von der Mehrwertsteuer entlastet und mit der im Empfängerland geltenden Produktsteuer

1 Einen Überblick hierüber gibt P. Juhl: Struktur und Umfang der deutschen Exportförderungs politik. Eine Bestandsaufnahme, Kiel 1978.

2 Vgl. O. Ganderberger: Das Finanzmonopol. Fiskalische und außerfiskalische Wirkungen im Vergleich zur Verbrauchssteuer, Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Bd. 24, Heidelberg 1968, S. 137.

belegt. Damit sollen mögliche Benachteiligungen von Exporten vermieden (bei höheren Steuersätzen im Ursprungsland), jedoch auch eventuell auftretende Wettbewerbsvorteile (bei niedrigeren Steuersätzen im Ursprungsland) ausgeschaltet werden. Ob durch dieses Verfahren jedoch tatsächlich Wettbewerbsneutralität zwischen Exporteuren und Anbietern im Empfängerland hergestellt werden kann, ist strittig. So kann aus der Steuerrückerstattung zum Teil eine Exportsubvention werden, wenn die ursprüngliche Verbrauchsteuer nicht gänzlich auf den Preis überwälzt werden konnte, bei der Ausfuhr jedoch in voller Höhe erstattet wird¹. Außerdem ist es möglich, daß durch das Entlastungsverfahren Wettbewerbsverzerrungen gegenüber anderen Exportländern auftreten, weil nur die indirekten, nicht aber die direkten Steuern vergütet werden. Anbieter aus Ländern mit hohen indirekten und niedrigen direkten Steuern können daraus Vorteile ziehen². Bei diesen Effekten handelt es sich, soweit sie überhaupt auftreten, um indirekte Exportförderungswirkungen.

Steuerliche Exportmaßnahmen, die direkt fördernd wirken, gibt es in der Bundesrepublik Deutschland nicht³. Mittelbar übernehmen diese Funktion jedoch teilweise die vielfältigen Steuervergünstigungen und Subventionen, die Bund, Länder und Gemeinden entweder an alle Unternehmen einheitlich oder

1 Vgl. R. Peffekoven: Zur Theorie des Steuerexports, Tübingen 1975, S. 112.

2 Vgl. A. Mayer: Kein Schiff wird kommen, in: Die Zeit, Nr. 43 vom 20.10.1978, S. 39.

3 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Export-fibel. Wegweiser für kleine und mittlere Unternehmen, Bonn 1979, S. 41.

nach Regionen unterschiedlich austeilen¹. Auch die Zahlungen der EG zur Umstrukturierung krisenanfälliger Wirtschaftszweige und Regionen² lösen exportfördernde Effekte aus, wenn sie inländischen Unternehmen zu Preisvorteilen auf Auslandsmärkten verhelfen.

Die Finanzierung von Exportgeschäften wird in der Bundesrepublik Deutschland zum größten Teil von privatwirtschaftlichen Banken zu Marktbedingungen abgewickelt³. Für die langfristige Ausführfinanzierung stehen jedoch auch staatliche Mittel bereit, die es ermöglichen, Kredite zu günstigeren Konditionen zu erhalten. Sie werden unter anderem von der Kreditanstalt für Wiederaufbau vergeben. Ihr wichtigstes Instrument auf diesem Gebiet ist die Allgemeine Exportfinanzierung. Hierfür stehen zwei Fonds zur Verfügung, die zum Teil aus niedrigverzinslichen ERP-Mitteln gespeist werden. 500 Millionen DM aus dem Sondervermögen bilden den Grundstock für revolvingierend eingesetzte Mittel. Nicht revolvingierende Kredite werden aus dem zweiten Fonds vergeben, der mit jährlich 90 Millionen DM aus dem ERP-Haushalt dotiert wird. Die KfW stockt die Fonds jeweils und das Dreifache aus Kapitalmarktmitteln auf und erreicht mit der gemischten Mittelbeschaffung, daß ihre Zinsen unterhalb der Marktkonditionen liegen⁴.

1 Vgl. E. Dittes: Die Finanzierungshilfen des Bundes und der Länder an die gewerbliche Wirtschaft. Sonderausgaben der Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, verschiedene Jahrgänge, ferner
D. Teichmann: Finanzhilfen der Gemeinden. Stichprobenerhebung 1974 - 1976, Gutachten des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen (vervielf. Manuskript), sowie die Subventionsberichte der Bundesregierung.

2 Vgl. P. Gloystein: Die Finanzierung des industriellen Strukturwandels durch die EG, Hamburg 1979.

3 H. Giesecke: Exportförderung in der Bundesrepublik Deutschland, in: Aussenwirtschaft, 32. Jg., 1977, S. 281.

4 Vgl. KfW-Geschäftsbericht 1977, a.a.O., S. 58.

1978 sagte die Bank im Rahmen des Allgemeinen Exportfinanzierungsprogramms 691 Millionen DM für Lieferungen nach 14 Ländern zu. Damit wurden 27 Vorhaben im Auftragswert von 1,1 Milliarden DM ganz oder teilweise finanziert. Daneben gibt es seit 1961 eine besondere Schiffsexportfinanzierung innerhalb der Werfthilfeprogramme, für die 1978 214 Millionen DM an Krediten zugesagt wurden. Für den Export ziviler Flugzeuge wurden Kreditverträge über 160 Millionen DM abgeschlossen. Außerdem verteilte die KfW Zuschüsse für den Export von Schiffen in Höhe von 59 Millionen DM und in nicht bezifferter Höhe für die Ausfuhr von Flugzeugen¹.

Zur Refinanzierung von Lieferantenkrediten gibt es eine weitere öffentlich subventionierte Quelle. Sie sprudelt bei der Ausfuhrkredit-Gesellschaft (AKA), einer Gründung von 56 deutschen Kreditinstituten, und wird gespeist aus einer Rediskontlinie der Deutschen Bundesbank in Höhe von 3 Milliarden DM. Die AKA besitzt drei Plafonds, aus denen sie Exportkredite anbieten kann. Nur einer davon, Plafond B, wird mit öffentlichen Mitteln gefördert. Kredite daraus können zu günstigeren Zinsen vergeben werden als auf dem Markt zu zahlen sind, stehen aber überwiegend nur zur Finanzierung von Exporten in Entwicklungs- und Staatshandelsländer zur Verfügung. Außerdem ist eine Selbstfinanzierungsquote von anfangs 30 Prozent vorgeschrieben, die sich laufend erhöht, weil die eingehenden Zahlungen in voller Höhe zur Tilgung eingesetzt werden müssen².

1 Vgl. KfW-Geschäftsbericht 1978, a.a.O., S. 75.

2 Vgl. H. Giesecke: Exportförderung..., a.a.O., S. 282.

Die Inanspruchnahme der beiden staatlich geförderten Kreditmöglichkeiten ist an die Gewährung einer Ausfuhrgarantie oder -bürgschaft gebunden. Das ist eine Versicherung, die zu den risikomindernden Instrumenten der Exportförderungs politik gehört. Sie wird im Auftrag des Bundes von der Hermes Kreditversicherungs-AG in verschiedenen Formen angeboten. Dazu gehören Ausfuhr-Pauschal-Garantien, Deckungen für (liefer)gebundene Finanzkredite und die Versicherung des Wechselkursrisikos¹. Mit Hilfe der Garantien und Bürgschaften können sich inländische Exporteure gegenüber privaten und staatlichen ausländischen Partnern absichern. Auch Exportbeschränkungen, die die Bundesregierung nach den Bestimmungen des AWG verhängen kann, können in die Deckung einbezogen werden (Embargo-Risiko). Die Versicherungen sind gebühren- und entgeltspflichtig. Sie können sowohl bei wirtschaftlich als auch bei politisch verursachten Schäden beansprucht werden². Grundlage für die Gewährung der Bürgschaften und Garantien ist das Haushaltsgesetz, in dem hierfür jährlich ein Ermächtigungsrahmen ausgewiesen wird. 1978 betrug er 130 Milliarden DM und war durch ein Obligo von 89,2 Milliarden DM genutzt. 77,7 Prozent davon entfielen auf Entwicklungsländer, 14,1 Prozent auf Staatshandelsländer³.

1 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften der Bundesrepublik Deutschland, Bericht über das Jahr 1978, BMWI-Dokumentation Nr. 242, Bonn 1979, S. 23 f.

2 Vgl. Hermes Kreditversicherungs-AG (Hrsg.):

- Merkblatt über die Gewährung von Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften,
- Merkblatt über die Gewährung von Garantien und Bürgschaften für gebundene Finanzkredite an das Ausland,
- Merkblatt über die Gewährung von Wechselkursgarantien und Wechselkursbürgschaften für Ausfuhrgeschäfte,
- Merkblatt über die zusätzliche Deckung des Embargo-Risikos im Rahmen von Fabrikationsrisiko-Garantien/Bürgschaften.

3 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Ausfuhrgarantien..., a.a.O., S. 5 und 11.

Einige Bundesländer haben noch ein weiteres Instrument der Risikominderung eingeführt: Sie geben kleinen und mittleren Unternehmen Rückversicherungen für Bietungs-, Anzahlungs- und Vertragserfüllungsgarantien, die diese gegenüber ausländischen Kunden abgeben müssen¹. Im Rahmen der Überlegungen, die die Bundesregierung zur Verbesserung der Exportförderung anstellt, wird auch über eine national einheitliche Rückbürgschaftsmöglichkeit nachgedacht². Bisher wurde sie jedoch noch nicht geschaffen.

Aufgrund der internationalen Konkurrenz auf den Exportmärkten ist der Ausbau des staatlichen Förderungssystems nicht ohne Reaktionen anderer Länder durchzuführen. Schon seit langem wurde deshalb versucht, die Bedingungen für öffentlich geförderte und abgesicherte Exportkredite zu harmonisieren, um einen Subventionswettlauf zu verhindern. Seit dem 1. April 1978 gibt es darüber nun ein Abkommen, das innerhalb der OECD ausgehandelt worden ist und auch von der EG angewendet wird³. Es legt unter anderem Mindestbedingungen für die Zinsen solcher Kredite, die Höhe der Anzahlungen und die maximalen Laufzeiten fest. Den staatlichen Exportförderungsmaßnahmen sind dadurch Grenzen gesetzt worden. Bei einer ersten Überprüfung wurden jedoch Zweifel daran angemeldet, ob sie auch eingehalten werden⁴.

1 W. Nerreter, J. Stöcher: Der Import und Export, 3. erw. Aufl. Herne, Berlin 1977, S. 117.

2 Vgl. Bonn will Risiken der Exporteure mindern, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 59 vom 25. 3. 1978, S. 13.

3 Vgl. EG-Bulletin, Nr. 4, April 1978, S. 83.

4 Vgl. Harte Vorwürfe wegen Exportkredit-Zinsen, in: Handelsblatt, Nr. 10 vom 15. 1. 1979, S. 1.

Ohnehin gelten die Richtlinien nicht für Exportkredite, die im Zusammenhang mit Kapital- oder Technischer Hilfe an Entwicklungsländer vergeben werden¹. Dieses neue Instrument der Mischfinanzierung ist eine Exportvergünstigung für die deutsche Wirtschaft im Rahmen der öffentlichen Entwicklungshilfe. Hierzu gehören auch Lieferungen, die durch Warenkredite aus Kapitalhilfemitteln oder durch die Projekte der Technischen Hilfe sowie Beiträge der Bundesrepublik an internationale Entwicklungshilfeorganisationen ermöglicht werden. Obwohl die Vergabe dieser Mittel überwiegend nicht an Bestellungen bei deutschen Firmen gebunden ist, sind für das Jahr 1976 Rückflüsse für Käufe im Inland von etwa 1,1 Milliarden DM errechnet worden. Das entsprach knapp 3 Prozent der gesamten deutschen Warenexporte in die Entwicklungsländer. Hinzu kamen nachweisbare Lieferaufträge internationaler Institutionen im Wert von etwa 1 Milliarde DM².

Eine Reihe von Informationsinstrumenten rundet die Palette der exportfördernden Maßnahmen ab. Wie bei der Auslandsinvestitionspolitik sind hier unter anderem Möglichkeiten der BfA, der Außenhandelskammern und der diplomatischen Vertretungen im Ausland zu nennen. Hinzu kommt die finanzielle Beteiligung der Bundesregierung und einzelner Bundesländer an der Ausrichtung von Auslandsmessen, die Einrichtung

1 Hermes Kreditversicherungs-AG (Hrsg.): Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften der Bundesrepublik Deutschland. Bericht über das Jahr 1977, S. 10.

2 Vgl. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (Hrsg.): Binnenwirtschaftliche Wirkungen der deutschen Entwicklungspolitik, 2. Aufl., Berlin 1978, S. IV.
Zu etwas anderen Zahlen kommt ein Gutachten der Prognos AG. Danach machten die Zahlungen an deutsche Lieferfirmen aus bi- und multinationaler Entwicklungshilfe 1976 insgesamt 2,3 Milliarden DM aus. Der Anteil dieser Lieferungen an den gesamten Exporten deutscher Firmen in die Dritte Welt wird mit 3,6 Prozent angegeben.
Vgl. H. E. Grundmann: Auswirkungen der Entwicklungshilfe auf die Exporttätigkeit, in: Wirtschaftsdienst, 58. Jg., H. 8, August 1978, S. 417.

von Handelsförderungsstellen in Staatshandelsländern und die außenwirtschaftliche Beratung durch öffentlich geförderte Forschungsinstitute¹. Auf EG-Ebene hat das Büro für Unternehmenskooperation mit dem Aufbau eines Kontaktsystems für Exportverbindungen begonnen².

3.4. Zusammenfassender Überblick zur Außenhandelspolitik

Aus ordnungspolitischen Gründen ist die Handelspolitik der Bundesrepublik auf den Abbau von Behinderungen im grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr ausgerichtet. Hohe Exporte und relative Rohstoffknappheit sind weitere Gründe für ein Interesse an der Herstellung eines möglichst freien Welthandels. Im Rahmen der GATT-Verhandlungen, innerhalb der Europäischen Gemeinschaft und durch Handelsverträge mit einzelnen Staaten und Ländergruppen sind in der Nachkriegszeit auf diesem Weg bereits etliche Etappenziele erreicht worden. Dabei hat sich in der jüngsten Vergangenheit mit der Einführung des Allgemeinen Präferenzsystems, dem Abkommen von Lomé und den Verträgen mit den Mittelmeerländern der entwicklungspolitische Gesichtspunkt verstärkt durchgesetzt. Auch der rohstoffpolitischen Zielsetzung wird unter anderem durch geringe Zollbelastung von Rohstoffen Rechnung getragen.

1 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Export-fibel, a.a.O., S. 7 ff.

2 Vgl. EG-"Heiratsbüro" vermittelt auch Exportkontakte, in: Handelsblatt, Nr. 134 vom 25. 7. 1978, S. 17.

Allerdings erhöht sich dadurch der effektive Zollschatz von Halb- und Fertigwaren, womit das Ziel der Integration in die internationale Arbeitsteilung schwieriger zu erreichen ist. Diesem Ziel stehen auch etliche andere Einfuhrbestimmungen, an der Spitze die nicht-tarifären Handelshemmnisse, entgegen, so daß die bestehenden handelspolitischen Regelungen auf der Importseite nicht den Eindruck völliger Handelsfreiheit vermitteln. Einige Maßnahmen wie Zollvergünstigungen, Erweiterungen von Mengenkontingenten, Verwaltungsvereinfachungen und verbesserte Informationspraktiken sind zwar dazu geeignet, die Hindernisse zu verkleinern, gänzlich beiseite geräumt sind sie jedoch noch nicht. Außerdem gibt es keine Maßnahmen, die den Import über eine bloße Nicht-Behinderung hinaus fördern. Daraus kann geschlossen werden, daß dem Schutz der inländischen Wirtschaft, die hier als Binnenwirtschaft der Europäischen Gemeinschaft verstanden wird, im Rahmen der Handelspolitik ein nicht zu vernachlässigender Stellenwert zukommt.

Auf der Ausfuhrseite fallen Behinderungen kaum ins Gewicht. Großen Raum nehmen hier dagegen Förderungsmaßnahmen ein.

Es wird damit deutlich, daß die Handelspolitik aus zwei Teilen mit unterschiedlichen Wirkungsrichtungen besteht. Während auf der Importseite die Regelungen eine überwiegend bremsende Wirkung auf die darunter fallenden eingeführten Waren haben, sind die auf der Exportseite eingesetzten Maßnahmen dazu geeignet, den Strom der ausgeführten Waren zu verbreitern.

4. Der Zusammenhang von Direktinvestitionen, Exporten und Importen im Marktablauf

4.1. Marktablauf und Beziehungen zwischen Auslandsinvestitions- und Außenhandelspolitik

Auslandsinvestitions- und Außenhandelspolitik sollen Direktinvestitionen und Handelsströme beeinflussen. Diese Größen sind nicht unabhängig voneinander. Im Marktprozeß bestehen Wechselwirkungen zwischen ihnen. Wird mit wirtschaftspolitischen Mitteln in diesen Ablauf eingegriffen, so kann das rational nur dann geschehen, wenn der Wirkungszusammenhang zwischen den Variablen, die beeinflußt werden sollen, bekannt ist. Bleibt er unbeachtet, kann es zu Störungen zwischen den Maßnahmen der entsprechenden Teilpolitiken kommen: Die beabsichtigten Wirkungen des wirtschaftspolitischen Instrumenteneinsatzes auf die einzelnen Größen können sich wegen der wechselseitigen Abhängigkeit dieser Variablen nicht voll entfalten (verminderte Wirkung), heben sich gegenseitig auf (fehlende Wirkung) oder kehren sich sogar um (gegenteilige Wirkung). Außerdem werden eventuell bestehende harmonische Beziehungen (verstärkte Wirkung) nicht genutzt und damit die wirtschaftspolitischen Mittel nicht so wirkungsvoll eingesetzt wie es möglich wäre.

Der marktmäßige Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Handelsströmen kann positiv und negativ sein. Eine positive Beziehung liegt vor, wenn mit steigenden (sinkenden) Direktinvestitionen auch steigende (sinkende) Exporte beziehungsweise Importe einhergehen. Das Verhältnis der Größen wird als negativ bezeichnet, wenn mit steigenden (sinkenden) Direktinvestitionen sinkende (steigende) Einbeziehungsweise Ausfuhren auftreten.

4.2. Marktablauf und Investitionsmotive

Welche Wirkungen Direktinvestitionen auf Exporte und Importe der heimischen Wirtschaft ausüben, hängt entscheidend davon ab, aus welchem Grund diese Investitionen vorgenommen werden. Soweit nur der Marktprozeß ohne staatliche Wirtschaftspolitik betrachtet wird, sind es einzelwirtschaftliche Gründe, die die Unternehmen zu Auslandsinvestitionen veranlassen. Hiervon läßt sich eine lange Liste unterschiedlicher Motive anführen¹, die nach ihrer Wirkung auf die Handelsströme in zwei Hauptgruppen zusammengefaßt werden können² und zwar in

- absatzorientierte Investitionsgründe und
- beschaffungsorientierte Motive.

Die erste Gruppe wird auch als marktorientiert bezeichnet³, die zweite als ressourcen-⁴ oder kostenorientiert⁵.

Direktinvestitionen, die aus Absatzmotiven vorgenommen werden, sollen dazu dienen, den ausländischen Markt zu erschließen, ihn auszuweiten oder die schon bestehenden Markt-

1 Vgl. hierzu unter anderem H. Jüttner: Förderung ..., a.a.O., S. 86 ff.

2 Vgl. H. Baumann u.a.: Außenhandel, Direktinvestitionen und Industriestruktur der deutschen Wirtschaft. Eine Untersuchung ihrer Entwicklung unter Berücksichtigung der Wechselkursänderungen, Berlin 1977, S. 135 ff.

3 Vgl. R. Jungnickel u.a.: Einfluß multinationaler Unternehmen auf Außenwirtschaft und Branchenstruktur der Bundesrepublik Deutschland, Hamburg 1977, S. 56.

4 Vgl. ebenda.

5 Vgl. J. B. Donges, P. Juhl: Deutsche Privatinvestitionen im Ausland: Export von Arbeitsplätzen? Kiel 1978, S. 17.

position des Unternehmens zu sichern. Mit Hilfe solcher Investitionen wird der ausländische Markt vom Ausland aus beliefert. Hierdurch werden zunächst die Exporte des Inlands beeinflußt.

Beschaffungsorientierte Direktinvestitionen haben den Zweck, die Versorgung mit Rohstoffen zu sichern. Außerdem dienen sie dazu, kostengünstige Standorte für die Produktion zu nutzen, also die Inlandsfertigung ganz oder teilweise auszulagern. Beide Bestimmungsgründe führen dazu, daß der Inlandsmarkt vom Ausland aus beliefert wird. Damit ist eine unmittelbare Wirkung auf die Importe zu erwarten.

In den meisten Fällen spielen sowohl Absatz- als auch Beschaffungsmotive eine Rolle für die Investitionsentscheidung eines Unternehmens. Eine klare Trennung ist im konkreten Einzelfall in der Regel nicht möglich. Noch weniger kann auf Branchenebene, auf der die weitere Untersuchung in dieser Arbeit erfolgt, eine eindeutige Zuordnung in dem Sinn vorgenommen werden, daß die Auslandsinvestitionen eines Wirtschaftszweigs als ausschließlich kostenorientiert, die eines anderen als nur marktorientiert einzustufen sind. Auslandsinvestitionen beeinflussen deshalb Exporte und Importe gleichzeitig, wenn auch je nach Unternehmen und je nach Branche in unterschiedlichem Ausmaß. Dieser Wirkungszusammenhang ist sehr vielschichtig und ändert sich im Zeitablauf. Trotzdem soll der Versuch unternommen werden, ihn in seinen Grundzügen darzustellen.

4.3. Direktinvestitionen und Exporte

4.3.1. Begründungen für den Zusammenhang

Ein positiver Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Exporten läßt sich wie folgt erklären¹:

- a) Haben die Exporte inländischer Unternehmen einen bestimmten Umfang erreicht, so ist es möglich, daß diese Marktposition nur noch durch den Aufbau einer eigenen Vertriebs- und Serviceorganisation im Ausland gesichert oder ausgebaut werden kann. Außerdem können dadurch inländische Handelsunternehmen und Banken zu Direktinvestitionen bewogen werden. In beiden Fällen bewirkt die Sicherung und Vermehrung der Exporte steigende Auslandsinvestitionen.
- b) Hat sich ein Unternehmen entschlossen, einen Produktionsbetrieb im Ausland zu errichten, so kann damit gerechnet werden, daß es die heimische Produktionstechnik weitgehend übernimmt. Das zieht einen vermehrten Export von inländischen Ausrüstungsgütern für Erst-, Erweiterungs-, Erneuerungs- und Rationalisierungsinvestitionen nach sich.
- c) In vielen Fällen führt der Auslandsbetrieb nicht die gesamte Fertigung durch, sondern übernimmt nur einzelne Stufen davon. Aus der inländischen Produktion werden Vorprodukte geliefert. Zusätzlich gehen Dienstleistungen an die ausländischen Produktionsstätten. Der Vorleistungsexport steigt.

1 Aus der Fülle der Arbeiten, die zu dem Thema Direktinvestitionen und Außenhandel erschienen sind, kann hier nur auf eine kleine Auswahl hingewiesen werden, aus der die Begründungen für den Zusammenhang dieser Größen entnommen sind. Dazu gehören J. N. Behrmann: Direct Manufacturing Investment, Exports and the Balance of Payments, National Foreign Trade Council, New York 1968. G. C. Hufbauer, M. F. Adler: Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments, Washington, D. C. 1968. W. B. Reddaway: Effects of the U.K. Direct Investment Overseas, Final Report, Cambridge 1968. I. v. Jacobi: Direktinvestitionen und Export. Deutsche Produktions- und Beteiligungsgesellschaften in Entwicklungsländern, Hamburg 1972. D. Haubold: Direktinvestitionen und Zahlungsbilanz, Wirkungen der US-Investitionen in Europa auf die amerikanische Zahlungsbilanz, Hamburg 1972. H. Baumann u.a.: Außenhandel ..., a.a.O. R. Jungnickel u. a.: Einfluß ..., a.a.O. J. P. Agarwal: Zur Struktur der westdeutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. Einfluß von Außenhandelsverflechtungen und relativen Lohnkosten, in: Die Weltwirtschaft, H. 1, 1978, S. 114 ff. J. B. Donges, P. Juhl: Deutsche Privatinvestitionen ..., a.a.O.

- d) Ist die Auslandsproduktion erst einmal aufgenommen, so kann die abzusetzende Produktionspalette ohne große Schwierigkeiten mit Erzeugnissen aus dem Heimatland des Investors erweitert werden. Dadurch werden zusätzliche Fertigwarenexporte angeregt.
- e) Wenn die Produktion im Ausland mit Kostenvorteilen verbunden ist, dann kann das betreffende Unternehmen darauf verzichten, inländischem Kostendruck mit höheren Exportpreisen zu begegnen. Das kann sich fördernd auf die Ausfuhren auswirken.
- f) Durch die Produktion im Ausland können die Erzeugnisse schneller den jeweiligen Nachfragewünschen angepaßt und Marktlücken für neue Produkte entdeckt werden. Ferner können die Betriebe öffentliche Aufträge des Auslands übernehmen, die bevorzugt an Unternehmen vergeben werden, die im betreffenden Land produzieren. Außerdem wird der Auslandsproduktion ein absatzsteigernder Werbeeffekt zugeschrieben. Schließlich können benachbarte Drittländermärkte als zusätzliches Absatzgebiet erschlossen werden. Die genannten Faktoren erweitern die Produktionsmöglichkeiten im Ausland und bewirken dadurch verstärkte Exporte.
- g) Gibt es einen bestimmten Bestand von Direktinvestitionen im Ausland, so verstärkt sich die Verflechtung durch Folgeinvestitionen von Zulieferern, Beratungs- und Finanzierungsunternehmen. Möglicherweise werden auch durch sie weitere Exporte des Inlands angeregt.

Im Wirtschaftsablauf kann allerdings auch beobachtet werden, daß einige Exportströme schmaler werden oder ganz versiegen, wenn zuvor Direktinvestitionen im Ausland durchgeführt wurden. Dieser negative Zusammenhang wird auf verschiedene Weise begründet:

- i) Ist die Auslandsproduktion durch Direktinvestitionen aufgenommen, so werden die bisher in das betreffende Land gelieferten Exporte weitgehend ersetzt. Es tritt eine direkte Exportsubstitution auf.
- j) Besteht eine hinreichend große Auslandsproduktion, so ist es möglich - und von den Gastländern sogar erwünscht -, daß allmählich dort auch Zulieferbetriebe aufgebaut werden. Sie übernehmen nun einen Teil der Vorlieferungen und schmälern die entsprechenden Ausfuhren aus dem Heimatland des Investors. Diese indirekte Exportsubstitution kann sowohl durch ausländische Unternehmen als auch durch heimische Zulieferer geschehen, die ihrem Abnehmer ins Ausland gefolgt sind.

- k) In einigen Fällen beliefern die produzierenden Auslandsbetriebe das benachbarte Ausland mit ihren Erzeugnissen und bedrängen damit Exporte aus dem Heimatland des Investors. Dieser Drittländereffekt kann auch dann auftreten, wenn Lieferungen der Auslandsbetriebe an andere Unternehmen im Ausland diesen ermöglichen, zu exportieren.

Die genannten Effekte, die einen positiven oder negativen Zusammenhang bewirken können, schließen sich nicht gegenseitig aus. So kann zum Beispiel die Einrichtung eines Betriebes der Branche A im Ausland zusätzliche Exporte von Ausrüstungsgütern und Vorleistungen der Branchen B und C nach sich ziehen (Erklärungen b und c), gleichzeitig sinken jedoch möglicherweise die Exporte der Branche A aus dem Inland, weil deren Erzeugnisse nun teilweise im Ausland produziert werden (Erklärung i). Zusätzliche Wirkungen ergeben sich durch gesamtwirtschaftliche Rückkopplungseffekte¹.

4.3.2. Der Zusammenhang in der Empirie

Aus den vielfältigen Beziehungen einen Nettoeffekt zu ermitteln, mit dessen Hilfe der Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Exporten im Marktprozeß insgesamt als positiv oder negativ gekennzeichnet werden kann, ist sehr schwierig. Allein die Isolierung der Einzeleffekte und die Beschaffung von Daten um sie zu überprüfen, lassen dieses Vorhaben vielfach scheitern. Auch wenn empirisch ein Zusammenhang nachgewiesen werden kann, so ist damit noch nicht klar, ob er ursächlich ist oder auf gemeinsamer Abhängigkeit von einer dritten Größe beruht. Darüber ist nur

¹ Vgl. K. Rose: Theorie der Außenwirtschaft, 7. überarbeitete Auflage, München 1978, S. 38 ff.

Gewißheit zu erlangen, wenn die Entwicklung ohne die vermutete Ursache (Veränderungen der Direktinvestitionen oder der Exporte) bekannt ist. Wie also hätten sich die Exporte entwickelt, wenn es keine ausländischen Direktinvestitionen inländischer Unternehmen gäbe und umgekehrt? Dieser Kunstgriff wird als Einbeziehung der Alternativposition bezeichnet¹. Trotz der genannten Einschränkungen ist häufig versucht worden, den Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Exporten empirisch zu ermitteln. Auch für die Bundesrepublik gibt es solche Untersuchungen.

- 1) So kommt von Jacobi nach Auswertung einer Umfrage unter deutschen Unternehmen über die Exportwirkungen von 102 Projekten in Entwicklungsländern zu dem Schluß: "Produktionsanlagen in Entwicklungsländern sind ursächlich für einen Großteil der Exporte in die jeweiligen Anlageländer und wirken so kausal exporterhöhend"². Er hat in seiner Arbeit versucht, die Alternativposition abzuschätzen und führt als Ergebnis an, daß 75 bis 80 Prozent der bestehenden Exporte verlorengegangen wären, wenn in den einbezogenen Fällen keine Direktinvestitionen durchgeführt worden wären³. Dazu erläutert er: "Das relativ schnellere Wachstum der Eigenleistungen der Niederlassungen verleitet dazu, eine den Export vermindernde Wirkung anzunehmen. Importerschwernisse und potentielle Verdrängung durch andere Unternehmen bewirken jedoch, daß keine Alternative zwischen Export und Auslandsproduktion besteht. Sobald dies vorliegt, wirken sämtliche

1 Vgl. I. v. Jacobi: Direktinvestitionen ..., a.a.O. S. 88.

2 Vgl. ebenda, S. 179.

3 Vgl. ebenda.

Direktinvestitionen als Sicherungsinstrument für die Ausfuhr"¹.

- 2) Aus einer Befragung von 17 multinationalen Unternehmen leiten Jungnickel und andere ähnliche Resultate ab:
"Ohne (vermehrte) Auslandsinvestitionen wäre die Exportentwicklung danach fast durchweg 'leicht' oder sogar 'stark' zurückgegangen. Besonders die Produktion in Entwicklungsländern ist (bei geringer Exportsubstitution) mit einer starken Exportförderung verbunden. Nur in wenigen Fällen, vor allem aus dem Bereich der Metallerzeugung und -verarbeitung, besteht ein negativer oder gar kein Zusammenhang zwischen Export und Auslandsproduktion. Auch wenn man berücksichtigt, daß die Unternehmen angesichts der gegenwärtigen Arbeitslosigkeit den Exportförderungsaspekt besonders hervorgehoben, die Exportsubstitution dagegen eher unterbewertet haben dürften, kann man davon ausgehen, daß die Auslandsproduktion insgesamt einen tendenziell positiven Einfluß auf die Ausfuhr hat. Dafür sprechen auch die überdurchschnittlichen Zuwachsraten für den Export in die Investitionsländer"².
- 3) Diese Tendenzaussage wird bestätigt durch eine Untersuchung von Baumann und anderen, die mit statistischen Korrelationsrechnungen und einer Befragung von 214 deutschen Unternehmen mit bestehendem oder geplantem Auslandsengagement einen positiven Zusammenhang beider Größen für die Jahre 1969 und 1972 ermittelten. Dabei wurden nicht

1 Vgl. I. v. Jacobi: Direktinvestitionen ..., a.a.O., S. 179.

2 R. Jungnickel u. a.: Einfluß ..., a.a.O., S. 240.

nur hoch aggregierte Globalzahlen untersucht, sondern Investitionen und Exporte auf der Ebene einzelner Länder und Branchen verglichen. Hierdurch konnten interregionale und intersektorale Kompensationsmöglichkeiten ausgeschlossen werden, die bei nur globaler Erfassung einen Zusammenhang vortäuschen können, wo gar keiner ist. Auch Verzerrungen, die durch unterschiedliche Branchengrößen entstehen, wurden korrigiert. Durch die Beschränkung auf "welthandels-offene" Investitionsländer sollten wirtschaftspolitische Einflüsse ausgeschaltet werden. Die Untersuchung ergab, daß sich die Regionalstrukturen des deutschen Außenhandels und der deutschen Direktinvestitionen "nur in einem geringen Maß voneinander unterscheiden"¹. Die Branchenanalyse stützt die Hypothese, "daß Branchen, die viel ins Ausland exportieren zugleich auch viel im Ausland investieren"². Um zu überprüfen, ob das in denselben Ländern geschieht oder in einer Region nur investiert, in die andere nur exportiert wird, wurden beide Untersuchungsverfahren zu Einzelstrukturanalysen verknüpft. Dabei konnte "weitgehende Übereinstimmung"³ der Regionalstrukturen für die Branchen Chemie, Maschinenbau, Textil- und Bekleidung, Feinmechanik, Optik, Uhren, Kunststoffverarbeitung und Elektrotechnik/Elektronik festgestellt werden. Nur im Straßenfahrzeugbau ergab sich eine negative Korrelation, was auf exportersetzennde Wirkungen von Auslandsinvestitionen dieses Wirtschaftszweigs schließen läßt.

1 H. Baumann u. a.: Außenhandel ..., a.a.O., S. 162.

2 Ebenda, S. 163.

3 Ebenda, S. 164.

Überraschend fanden die Autoren einen positiven Zusammenhang auch für die Textil- und Bekleidungsindustrie. Das widersprach sowohl den Befragungsergebnissen, wonach die betreffenden Unternehmen mit teilweise Exportersatz rechneten, als auch der theoretisch abgeleiteten Charakterisierung dieser Branchen als "exportschwach". Erklärt wird dieser Widerspruch durch die verfügbaren Daten, die nur eine gemeinsame Betrachtung beider Branchen zuließen. Ergebnis der Studie ist, "daß sich ein genereller exportersetzender Effekt der Direktinvestitionen zumindest auf der hier benutzten Aggregationsstufe nicht belegen läßt"¹.

- 4) Zum selben Ergebnis führen auch Regressionsrechnungen von Agarwal für die Jahre 1973 bis 1976. Er wählte 74 Länder mit einem Mindestbestand an deutschen Direktinvestitionen von 10 Millionen DM während wenigstens eines Untersuchungsjahres aus und wies nach, daß die Erklärung der Auslandsinvestitionen mit Exportströmen statistisch nicht zurückgewiesen werden kann. Die Regressionsergebnisse zeigten sowohl in der regionalen als auch in der sektoralen Struktur einen positiven Zusammenhang zwischen beiden Größen².

Die angeführten Untersuchungen zeigen, daß der Marktprozeß Direktinvestitionen und Exporte auf positive und auf nega-

1 H. Baumann u. a.: Außenhandel ..., a.a.O., S. 168.

2 Vgl. J. P. Agarwal: Zur Struktur ..., a.a.O., S. 122 ff.

tive Weise miteinander verbindet. Sie legen nahe, die positive Beziehung als überwiegend zu betrachten. Im folgenden soll deshalb die Möglichkeit, daß vermehrte Direktinvestitionen mit steigenden Exporten einhergehen als "Normalfall" angesehen werden und zwar sowohl für die gesamte Wirtschaft als auch für einzelne Branchen.

4.4. Direktinvestitionen und Importe

4.4.1. Begründungen für den Zusammenhang

Importwaren werden nicht nur von ausländischen Produzenten angeboten, sondern auch von inländischen Unternehmen, die im Ausland Fertigungsstätten unterhalten, ihr Sortiment durch Zukäufe aus fremder Auslandsproduktion ergänzen oder Fertigungsaufträge ins Ausland vergeben, ohne dort zu investieren¹. Führen inländische Unternehmen solche Waren ein, so handelt es sich um Eigenimporte. Eine dieser Importformen, die Einfuhr aus Auslandsniederlassungen inländischer Firmen, ist unmittelbar mit Direktinvestitionen verbunden.

Eine positive Beziehung zwischen Direktinvestitionen und Importen kann verschiedene Gründe haben²:

1 Vgl. U. Schwarting: Direktinvestitionen, passive Lohnveredelung und Zukäufe als Unternehmensstrategien der deutschen Bekleidungsindustrie. Eine unternehmensgrößenspezifische Untersuchung, Göttingen 1978, S. 1.

2 Vgl. zu den folgenden Plausibilitätsüberlegungen unter anderem die im Abschnitt über Direktinvestitionen und Exporte angeführte Literatur.

- l) Wenn die inländischen Unternehmen im Rohstoffsektor investieren, so dient das in erster Linie der Sicherstellung und dem Ausbau der heimischen Rohstoffversorgung. Diese Direktinvestitionen ziehen in großem Maß Importe nach sich.
- m) Werden die Investitionen wegen der im Ausland möglicherweise kostengünstigeren Produktionsstandorte durchgeführt, so ist damit zu rechnen, daß die Inlandsversorgung weitgehend aus dem Ausland erfolgt. Das bewirkt Importe von Vor- und Fertigprodukten.
- n) Investieren Außenhandelsunternehmen im Ausland, so kann damit gerechnet werden, daß die Exportverbindungen zum Inland ausgebaut und deshalb mehr Waren eingeführt werden. Dieser Effekt wird auch durch Handelsabteilungen von Industrieunternehmen ausgelöst.

Über die Ausfuhrseite ergibt sich jedoch auch eine negative Verbindung beider Größen:

- o) Wenn durch produzierende Unternehmensteile im Ausland Exporte ersetzt werden (Begründung i), dann brauchen auch die bisher für die Inlandsproduktion dieser Waren benötigten ausländischen Rohstoffe und Vorprodukte nicht mehr eingeführt zu werden. So sinken die Importe bei steigenden Direktinvestitionen.

Unter Einbeziehung gesamtwirtschaftlicher Anpassungsprozesse ergibt sich aus den angeführten Effekten ein Gesamtzusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Importen, der empirisch als positiv oder negativ zu kennzeichnen ist.

4.4.2. Der Zusammenhang in der Empirie

Die empirische Ermittlung des Zusammenhangs zwischen Einfuhren und Auslandsinvestitionen unterliegt denselben Schwierigkeiten, die auch bei der Bestimmung des Verhältnisses zu den Exporten auftreten. Auf der Importseite kommt jedoch noch ein weiteres Problem hinzu. Es ergibt sich aus der Zweiteilung der gesamten Einfuhren in Fremd- und Eigenimporte. Für die vorliegende Arbeit sind in erster Linie die Eigenimporte von Interesse. Sie werden gleichzeitig von inländischer Auslandsinvestitions- und Außenhandelspolitik berührt und sind deshalb ein wichtiges Element in den Beziehungen beider Politiken zueinander. Es ist darum festzustellen, wie sich Eigenimporte und Direktinvestitionen im Marktprozeß entwickeln. Das ist jedoch nur ansatzweise möglich. Die amtliche Statistik weist nämlich nicht aus, ob die Einfuhren von Auslandsunternehmen inländischer Hersteller oder unter deren Beteiligung produziert worden sind und somit als Eigenimporte zu gelten hätten. Sie gibt lediglich die Summe der Importe an¹. Hierauf beruhende Rechnungen können nur den Zusammenhang von Direktinvestitionen und Gesamtimporten untersuchen. Es wird in der vorliegenden Arbeit angenommen, daß sich diese Größen im Marktprozeß in derselben Weise entwickeln wie Auslandsinvestitionen und Eigenimporte. In Einzelfällen kann das anhand der Handelsströme innerhalb multinationaler Unternehmen (intra-company-trade) nachgeprüft werden.

1 Für die Re-Importe nach passiver Lohnveredelung liegen Angaben vor. Diese sind hier aber nur insoweit von Belang, als die Lohnveredelung in Betrieben stattgefunden hat, an denen inländische Anbieter mit Direktinvestitionen beteiligt sind.

1) Soweit es den Gesamtimport betrifft, belegen empirische Untersuchungen keinen so engen Zusammenhang mit den Direktinvestitionen wie es bei den Exporten der Fall ist. Baumann und andere sehen den Grund dafür darin, daß "die notwendige Strukturkongruenz vor allem durch den nicht-industriellen Bereich stark beeinträchtigt wurde"¹. Sie fanden jedoch heraus, "daß die deutschen Direktinvestitionen im Ausland nur in sehr geringem Maße vorgenommen worden sind, um den Inlandsmarkt der Bundesrepublik zu beliefern"² und werten das als Hinweis für einen schwachen Gesamteffekt.

Jungnickel und andere stellen zwar fest, daß sowohl import erhöhende als auch -ersetzende Wirkungen im Marktprozeß auftreten können. Sie meinen jedoch, daß insgesamt der Nettoeffekt der Auslandsproduktion auf die Importe vernachlässigt werden kann³.

Dieser Aussage widersprechen neuere Berechnungen von Agarwal, mit denen regressionsanalytisch ein positiver Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Gesamtimporten der investierenden Branchen belegt wird. Allerdings ist er nicht so straff wie bei den Exporten⁴. Als Grund führt Agarwal an, "daß die Direktinvestitionen im ersten Fall eine Reaktion der Unternehmer auf Wettbewerbsdruck aus dem Ausland darstellen, während sie im zweiten Fall überwiegend offensiver Natur sind"⁵.

1 H. Baumann u. a.: Außenhandel ..., a.a.O., S. 163.

2 Ebenda, S. 188.

3 Vgl. R. Jungnickel u. a.: Einfluß ..., a.a.O., S. 244.

4 Vgl. J. P. Agarwal: Zur Struktur ..., a.a.O., S. 123 ff.

5 Ebenda, S. 125.

- 2) Ein in der Regel positiver Zusammenhang zwischen Eigenimporten und Direktinvestitionen kann aus der Tatsache abgeleitet werden, daß fast alle im Ausland investierenden Branchen ins Inland reimportieren, wenn auch in unterschiedlichem Maß. Aus einer Befragung deutscher multinationaler Unternehmen ermittelten Jungnickel und andere für 15 Firmen, daß der Anteil der Importe von ihren ausländischen Konzerngesellschaften 1971 für alle Branchen zusammen 30 Prozent des Gesamtimports dieser Unternehmen betrug, 1974 noch 27 Prozent. Allerdings kamen 1971 nur 5 Prozent aus Ländern außerhalb der EG; 1974 war diese Quote jedoch auf 7 Prozent gestiegen. In der Elektroindustrie betrug sie im selben Jahr sogar 16 Prozent¹.

Aus einer Datensammlung über 298 nordamerikanische multinationale Unternehmen ergeben sich Eigenimporte von 5,5 Prozent (1966) und 7,9 Prozent (1970) der Umsätze von ausländischen Produktionsstätten, an denen die Gesellschaften mehrheitlich beteiligt waren². In einer Studie des GATT werden die Eigenimporte aus der Produktion von US-Tochtergesellschaften mit Mehrheitsbeteiligung in Entwicklungsländern für 1973 mit 4,1 Prozent und für 1976 mit 3,6 Prozent angegeben. Hierbei handelt es sich um Durchschnittswerte für alle Industriezweige³.

-
- 1 Vgl. R. Jungnickel u.a.: Einfluß ..., a.a.O., S. 177.
2 Vgl. Bureau of Economic Analysis (Hrsg.): Special Survey of U.S. Multinational Companies 1970, Washington, D.C., 1972, S. 22.
3 Vgl. H. Blackhurst, N. Marian, J. Tumlin: Adjustment, Trade and Growth in Developed and Developing Countries, GATT Studies in International Trade Nr. 6, Genf 1978, S. 39.

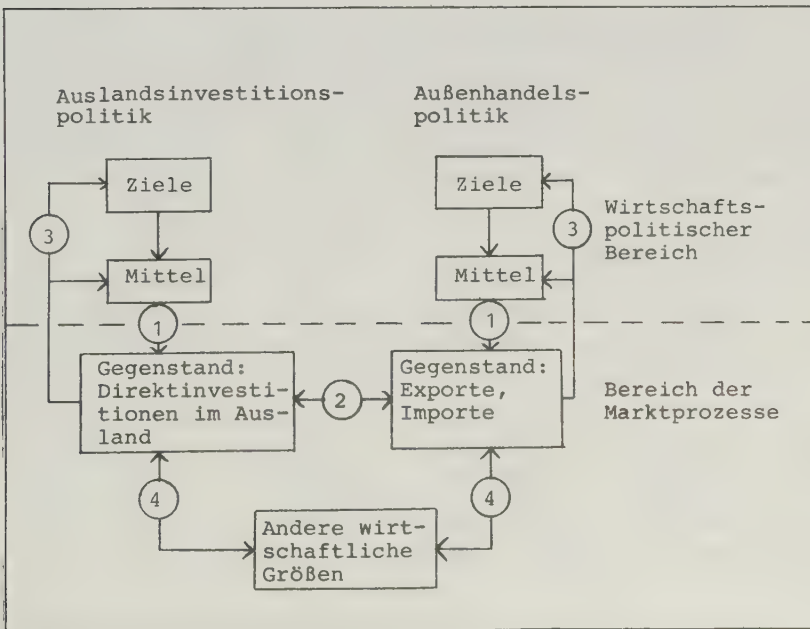
Die angeführten Untersuchungen lassen einen verhältnismäßig schwachen Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Importen vermuten. Sie deuten jedoch darauf hin, daß in der Folge von Investitionen im Ausland Importe auftreten. Das gilt sowohl für die Summe aller Importformen als auch für Eigenimporte. Es wird deshalb davon ausgegangen, daß zwischen beiden Größen ein positiver Zusammenhang besteht. Im weiteren Verlauf der Studie wird die gleichgerichtete Entwicklung von Direktinvestitionen und Importen im Marktprozeß deshalb als "normale" Beziehung angesehen.

5. Das Beziehungsgefüge von Auslandsinvestitions- politik und Außenhandelspolitik

5.1. Erfassung der Beziehungen

Im Verlauf der Arbeit ist bisher untersucht worden, welche Wirkungen die betrachteten Teilpolitiken auf die ihnen zugeordneten wirtschaftlichen Größen haben und wie diese Größen sich im Marktablauf in gegenseitiger Abhängigkeit entwickeln. Aus der gemeinsamen Betrachtung beider Bereiche ergibt sich das Beziehungsgefüge von Auslandsinvestitions- und Außenhandelspolitik, wie es im nachstehenden Schema dargestellt ist.

Abbildung 1: Beziehungsgefüge von Auslandsinvestitions-
politik und Außenhandelspolitik



Pfeil 1 bezeichnet die Wirkung der jeweiligen Politik auf die ihr entsprechende wirtschaftliche Größe. Diese Wirkung kann fördernd oder hemmend sein. Pfeil 2 markiert den unmittelbaren Zusammenhang von Direktinvestitionen und Handelsströmen. Er kann positiv oder negativ sein. Pfeil 3 deutet mögliche Rückwirkungen von den wirtschaftspolitisch beeinflussten Variablen auf Ziele und Mittel der entsprechenden Politik an. Sie ändern nichts an den grundsätzlichen Beziehungen zwischen den Politiken und werden deshalb nicht weiter betrachtet. Die direkte und indirekte Abhängigkeit der Auslandsinvestitionen und der Ein- und Ausfuhren von anderen wirtschaftlichen Größen, wie den Lohnkosten oder dem Volkseinkommen (Pfeil 4), wird wegen der Übersichtlichkeit der Gedankenführung als unveränderlich angenommen. Das Verhältnis von Auslandsinvestitions- und Außenhandelspolitik ergibt sich deshalb aus den wirtschaftspolitischen Wirkungen und den Wechselwirkungen von Direktinvestitionen und Handelsströmen im Marktablauf (Pfeile 1 und 2).

Die Beziehungen beider Politiken werden als harmonisch eingestuft, wenn beim gleichzeitigen Einsatz beider Politiken entweder sowohl Direktinvestitionen als auch Exporte und Importe in derselben Richtung beeinflusst werden, wie es im Marktprozeß geschieht (verstärkende Wirtschaftspolitik) oder alle Größen entgegen dem Marktprozeß verändert werden (dämpfende Wirtschaftspolitik). Wird jedoch durch die Politiken eine der Größen entsprechend dem Marktprozeß oder gegen ihn gerichtet beeinflusst, die anderen aber in umgekehrter Richtung, so wird die Beziehung beider Politiken als störend gekennzeichnet. Da die Handelspolitik in zwei Teile, nämlich die Export- und Importpolitik zerfällt, lassen sich die aus den Erläuterungen folgenden logisch möglichen Beziehungen in zwei Tabellen zusammenfassen. Setzt man die Ergebnisse der vorangegangenen Untersuchungen in diese Prüftabellen ein, so ergeben sich diejenigen Beziehungen, denen wirtschaftliche Bedeutung zukommt.

Tabelle 18: Mögliche Beziehungen zwischen Auslandsinvestitionspolitik und Außenhandelspolitik auf der Exportseite

Fall	Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Exporten	Wirkung der AIP auf die Direktinvestitionen	Wirkung der AHP auf die Exporte	Beziehung zwischen AIP und AHP
1	positiv	fördernd	fördernd	harmonisch
2	positiv	fördernd	hemmend	störend
3	positiv	hemmend	fördernd	störend
4	positiv	hemmend	hemmend	harmonisch
5	negativ	fördernd	fördernd	störend
6	negativ	fördernd	hemmend	harmonisch
7	negativ	hemmend	fördernd	harmonisch
8	negativ	hemmend	hemmend	störend

Tabelle 19: Mögliche Beziehungen zwischen Auslandsinvestitionspolitik und Außenhandelspolitik auf der Importseite

Fall	Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Importen	Wirkung der AIP auf die Direktinvestitionen	Wirkung der AHP auf die Importe	Beziehung zwischen AIP und AHP
9	positiv	fördernd	fördernd	harmonisch
10	positiv	fördernd	hemmend	störend
11	positiv	hemmend	fördernd	störend
12	positiv	hemmend	hemmend	harmonisch
13	negativ	fördernd	fördernd	störend
14	negativ	fördernd	hemmend	harmonisch
15	negativ	hemmend	fördernd	harmonisch
16	negativ	hemmend	hemmend	störend

5.2. Harmonie auf der Exportseite

Direktinvestitionen und Exporte entwickeln sich im Markt in der Regel gleichläufig. Steigen die Investitionen im Ausland, so wachsen auch die Ausfuhren und umgekehrt. Der Zusammenhang dieser Größen ist positiv. Die Wirkung der Auslandsinvestitionspolitik auf die Direktinvestitionen ist zum Teil ausgleichend, zum Teil fördernd, nicht jedoch hemmend. Die Exportbemühungen der Wirtschaft werden vom Staat durch ausfuhrfördernde Maßnahmen unterstützt. Dagegen gibt es nur wenige Exportbeschränkungen, so daß die Wirkung der Außenhandelspolitik auf die Exporte insgesamt als fördernd anzusehen ist. Werden diese Beurteilungen in die Tabelle 21 eingesetzt, so stellt sich heraus, daß die Beziehung zwischen Auslandsinvestitionspolitik und Außenhandelspolitik auf der Exportseite harmonisch ist (Fall 1). Zwischen beiden Politiken treten keine direkten Störungen auf.

Ein Konflikt läge nur dann vor, wenn durch eine Auslandsinvestition bestimmte Exporte induziert würden, die nicht unbeschränkt ausgeführt werden dürften (Fall 2). Für ein einzelnes Unternehmen kann dieser Fall nicht ausgeschlossen werden. Die Fördermittel für die Direktinvestitionen verfließen dann wegen der Exportpolitik an Wirkung. Auf Branchen oder gar die ganze Volkswirtschaft bezogen, hat diese Möglichkeit jedoch keine Bedeutung. Eine weitere Störung wäre denkbar, wenn Direktinvestitionen überwiegend exportsubstituierende Effekte auslösten (Fall 5). Die Exportförderung müßte dann teilweise dazu eingesetzt werden, diese Nebenwirkungen der Investitionspolitik auszugleichen. Auch dieser Fall ist volkswirtschaftlich unbedeutend.

Es kann also davon ausgegangen werden, daß sich Auslandsinvestitions- und Außenhandelspolitik, soweit es sich um die bestehende Exportpolitik handelt, gegenseitig in ihrer

Wirkung unterstützen und mögliche Störungen auf der Ausfuhrseite vernachlässigt werden können. Zu beachten ist jedoch, daß die Exportförderung maßvoll dosiert wird, um Abwehrmaßnahmen des Auslands, zum Beispiel Anti-Dumpingzölle, zu vermeiden.

5.3. Konflikt auf der Importseite

Wie auf der Exportseite liegt auch bei den Importen eine in der Regel positive Beziehung zu den Direktinvestitionen im Marktablauf vor. Werden im Ausland Direktinvestitionen vorgenommen, so ist damit zu rechnen, daß sie Importe nach sich ziehen. Steigende Auslandsinvestitionen der inländischen Industrie verstärken demnach die Verflechtung mit dem Weltmarkt nicht nur durch die Produktion, sondern auch durch den Handel. Im Gegensatz zu den Exporten werden Importe, soweit sie wirtschaftspolitischen Regelungen unterliegen, nicht gefördert, sondern in verschiedener Weise behindert. Für die Bereiche, in denen importregelnde Mittel eingesetzt werden, ist deshalb von einer überwiegend hemmenden Außenhandelspolitik zu sprechen. Da auch für beschaffungsorientierte Direktinvestitionen die Mittel der Auslandsinvestitionspolitik in Anspruch genommen werden können, ist für ihre Wirkung nach wie vor die Bewertung fördernd angebracht. Zusammengenommen ergibt sich daraus eine störende Beziehung zwischen der Auslandsinvestitions- und der Außenhandelspolitik (Fall 10). Sie kann sich in zweifacher Weise zeigen.

Einerseits kann die Förderung von Auslandsinvestitionen handelspolitische Einfuhrbeschränkungen unwirksam machen. Ist die Einfuhr nicht völlig unterbunden, sondern nur erschwert, so drückt sich das in höheren Absatzkosten für Eigenimporte aus (Zölle, Lagerkosten, Quotengelder). Diese Mehrkosten

können durch die Kostenentlastung auf der Produktionsseite, die durch Förderung von Auslandsinvestitionen entsteht, möglicherweise aufgefangen werden. In diesem Fall wird genauso viel importiert, wie es ohne Einfuhrbeschränkungen geschehen wäre. Der Effekt der Auslandsinvestitionsförderung entspricht dann dem einer Einfuhrsubvention. Er verringert die Wirksamkeit der Importregelungen.

Zum anderen können Handelsrestriktionen die Förderung von Auslandsinvestitionen schmälern oder zunichte machen, weil sie die Eigenimporte aus den geförderten Auslandsniederlassungen behindern. Damit werden die Absatzmöglichkeiten eingeschränkt, die erwarteten Gewinne geschmälert und die Produktion im Ausland möglicherweise zurückgenommen, stillgelegt oder gar nicht erst vorgenommen. Handelspolitische Maßnahmen stören so den Erfolg der Auslandsinvestitionspolitik.

Der geschilderte Konflikt zwischen der Auslandsinvestitions- und der Außenhandelspolitik, insbesondere seine letzte Ausprägung, steht im Mittelpunkt der weiteren Untersuchungen. Es soll herausgefunden werden, welches Ausmaß er besitzt, welche Folgen er haben kann und wie er zu lösen ist.

6. Analyse des Konflikts zwischen Auslandsinvestitions-
politik und Außenhandelspolitik auf der Importseite

6.1. Eingrenzung des Konfliktfelds

6.1.1. Merkmale des Konflikts

Hier soll nicht der Versuch unternommen werden, herauszufinden, bis zu welchem Grad oder bis zu welchem Betrag die Mittel der Auslandsinvestitionsförderung aufgrund der handelspolitischen Behinderungen vergeblich eingesetzt werden. Eine solche Analyse ist zielabhängig und setzt voraus, daß die Wirkung der Auslandsinvestitionspolitik quantifizierbar ist, was nicht zutrifft. Vielmehr soll ermittelt werden, für welche Branchen die Gefahr, daß Mittel der Auslandsinvestitionspolitik vergeblich eingesetzt werden, besonders groß ist. Zudem soll angegeben werden, wieviel Direktinvestitionen und Eigenimporte mit diesen Branchen verknüpft sind.

Von den Störungen, die von der Handelspolitik auf die Auslandsinvestitionsförderung ausgehen, sind bestimmte Investitionen und damit verbundene Importe betroffen. Das so umrissene Konfliktfeld wird durch drei Merkmale gekennzeichnet:

- 1) Eine deutsche Direktinvestition im Ausland, außerhalb der Europäischen Gemeinschaft, wird mit Mitteln der Auslandsinvestitionspolitik gefördert.
- 2) Die Auslandsinvestition verursacht Importe¹ in den gemeinsamen Markt.
- 3) Diese Importe unterliegen handelspolitischen Erschwernissen durch Regelungen der Gemeinschaft oder einzelner Mitgliedstaaten.

Da die folgende Analyse auf Branchenebene durchgeführt wird, müssen die Merkmale Investitionsförderung, Neigung zu Eigen-

¹ Dieses Merkmal umfaßt nur die Importe von deutschen Auslandsniederlassungen, nicht aber die durch deutsche Direktinvestitionen angeregten Einfuhren von ausländischen Anbietern (induzierte Fremdimporte), die nur unter großen Schwierigkeiten zu ermitteln sind.

importen und Einfuhrbehinderungen einzelnen Wirtschaftszweigen zugeordnet werden. Vorher soll jedoch versucht werden, den Kreis der Branchen, die systematisch auf die genannten Kriterien hin untersucht werden, durch eine Auswahl in sektoraler und regionaler Hinsicht einzugrenzen.

6.1.2. Sektorale Eingrenzung: Verarbeitende Industrie

Die vorliegende Arbeit beschränkt sich bei der Konfliktanalyse auf die Untersuchung der Verarbeitenden Industrie. Es wird vermutet, daß in diesem Bereich die Reibungsfläche zwischen beiden Politiken am größten ist. Dabei drängt sich jedoch die Frage auf, ob in den anderen Wirtschaftssektoren kein solcher Konflikt auftreten kann und, wenn das verneint werden muß, ob damit das Konfliktfeld schon im vorhinein beträchtlich zu klein abgesteckt wird. Dazu sind einige Anmerkungen über die nicht berücksichtigten Wirtschaftsbereiche zu machen.

Als Hinweis auf mögliche Störungen im Agrarsektor kann das komplizierte Geflecht von Marktordnungen gedeutet werden, das die Einfuhr landwirtschaftlicher Produkte regelt. Um darüber genauere Aussagen treffen zu können, wäre eine Analyse dieser besonderen Importbestimmungen notwendig, die jedoch nicht in die Arbeit einbezogen wird. Der so entstehende weiße Fleck ist aber nicht sehr groß, denn auf Auslandsinvestitionen im Agrarbereich entfielen bis Ende 1978 nur 0,8 Prozent aller deutschen Direktinvestitionen im Ausland, worin Investitionen in der Europäischen Gemeinschaft eingeschlossen sind¹.

1 Vgl. Tabelle 2.

Ohne nähere Untersuchung kann von der Rohstoff- und Energiewirtschaft gesagt werden, daß ihre Auslandsinvestitionen wahrscheinlich nicht konfliktgefährdet sind. Diese Branchengruppe wird zwar stark gefördert und verursacht auch hohe Importe in die Bundesrepublik, die sehr große Abhängigkeit aller europäischen Staaten von Erz-, Öl- und Gaseinfuhren hat aber keine nennenswerten Importhindernisse für diese Produkte entstehen lassen, so daß das dritte oben genannte Merkmal nicht zutrifft. Lediglich bei der Kohlegewinnung wäre eine genauere Untersuchung angebracht. Die Auslandsinvestitionen der Stein- und Braunkohlebranche machen nach dem Stand vom Dezember 1978 knapp ein Prozent aller Direktinvestitionen aus¹. Ein großer Teil davon befindet sich jedoch innerhalb der EG² und wird damit als nicht konfliktgefährdet eingestuft. Für die gesamte Rohstoff- und Energiegewinnung wurde ein Anteil von 8,6 Prozent an den Auslandsinvestitionen vermerkt³, der in die weitere Betrachtung nicht mehr einbezogen wird.

Nicht betrachtet wird auch der Auslandsbau. Von diesen Aktivitäten des Baugewerbes ist anzunehmen, daß sie keine Eigenimporte bewirken und damit außerhalb des Konfliktfelds stehen. Jedoch ist damit zu rechnen, daß mit den erstellten Anlagen Exportprodukte anderer Branchen hergestellt werden, die zum Teil in die Bundesrepublik fließen. Der Anteil der Baubranche an den Auslandsinvestitionen beträgt 0,4 Prozent⁴.

1 Vgl. Runderlaß Außenwirtschaft, Nr. 7 vom 10.4.1979, S. 10.

2 Vgl. H. Krägenau: Internationale Direktinvestitionen..., a.a.O., S.166.

3 Vgl. Tabelle 2.

4 Vgl. ebenda.

Im Dienstleistungsbereich, der mit 21,1 Prozent einen erheblichen Teil der Direktinvestitionen auf sich vereinigt¹, werden keine Güter produziert. Eigenimporte entfallen also. Die ausländischen Unternehmensteile dieser Branchengruppe sind deshalb nicht direkt von möglichen Störungen betroffen. Allerdings sind sie daran beteiligt, Eigenimporte aus der Produktion anderer Branchen sowie Fremdimporte zu handeln, zu transportieren, zu finanzieren und zu versichern. Gehen die Warenströme auf Grund von Importhemmnissen zurück, wäre es möglich, daß die damit verbundenen Auslandserträge der Dienstleistungsbranchen nicht mehr den Erwartungen zum Zeitpunkt der Investitionsentscheidung entsprechen und Veränderungen ins Auge gefaßt werden. Dadurch könnten Fördermittel nutzlos verpuffen. Dieser Effekt ist jedoch nicht sonderlich hoch zu veranschlagen, weil die Aktivitäten der Unternehmen im Dienstleistungsbereich - soweit überhaupt mit dem Warenverkehr gekoppelt - vorwiegend auf die Exportprodukte der Bundesrepublik ausgerichtet sind². Lediglich im Überseehandel sind Störungen zu befürchten, die jedoch wegen der geringen Auslandsinvestitionen dieser Unternehmen (0,3 Prozent)³ kaum ins Gewicht fallen dürften. Solche Störungen lassen sich zudem im Vergleich zum Produzierenden Gewerbe bei Handelsunternehmen leichter beheben, weil die behinderten Waren nicht direkt über die Produktion mit der Auslandsinvestition verbunden sind und einfach aus dem Sortiment genommen werden können, wenn die Einfuhr zu stark abgeblockt wird.

1 Vgl. Tabelle 2.

2 Vgl. Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Nr. 4, April 1979, a.a.O., S. 34.

3 Vgl. Runderlaß Außenwirtschaft, Nr. 7 vom 10.4.1979, S. 10.

Reibungen zwischen den fraglichen Politiken innerhalb des Dienstleistungsbereichs können bei den Investitionen von Kapitalanlage-, Finanzierungs-, Beteiligung- und Treuhandgesellschaften auftreten, wenn sie sich in betroffenen Branchen der Verarbeitenden Industrie engagieren. Die Auslandsinvestitionen dieser Unternehmen, immerhin zwei Prozent¹, müssen deshalb teilweise als konfliktgefährdet angesehen werden. Durch ihren Ausschluß wird das abgesuchte Feld kleiner als das abzusuchende, wenn auch nur wenig.

Als letzter Bereich abseits der weiteren Untersuchung sind die Auslandsinvestitionen der privaten Haushalte mit einem Anteil von 1,8 Prozent zu nennen². Sie sind für die vorliegende Arbeit nicht von Interesse, weil sie keine Eigenimporte nach sich ziehen.

Von den gesamten erfaßten Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft verbleiben somit noch 67,3 Prozent. Sie sind der Verarbeitenden Industrie zuzurechnen und betrugen Ende 1978 etwas mehr als 39 Milliarden DM³. Die Importe von Waren dieses Wirtschaftssektors in die Bundesrepublik erreichten im Verlauf desselben Jahres rund 182 Milliarden DM (75 Prozent aller Warenimporte)⁴. Beide Größen bezeichnen den Bereich möglicher Störungen nach der

1 Vgl. Runderlaß Außenwirtschaft, Nr. 7 vom 10. 4. 1979, S. 11.

2 Vgl. Tabelle 2.

3 Vgl. ebenda.

4 Vgl. die zusammengefaßten Angaben zur Grundstoff- und Produktionsgüter-, Investitionsgüter-, Konsumgüter- und Nahrungs- und Genußmittelindustrie in Tabelle 14.

sektoralen Einschränkung. Aus den obigen Anmerkungen ist zu entnehmen, daß zusätzlich einige der ausgeschlossenen Wirtschaftszweige betroffen sein können, das Konfliktfeld also durch die Beschränkung auf die Verarbeitende Industrie möglicherweise zu klein abgesteckt worden ist. Jedoch ist mit der Auswahl sichergestellt, daß der größte Teil potentiell betroffener Branchen in die Konfliktanalyse einbezogen wird.

6.1.3. Regionale Eingrenzung: Entwicklungsländer

Bevor die Branchen der Verarbeitenden Industrie näher untersucht werden, ist noch zu überprüfen, ob mit Hilfe der regionalen Einteilung der Auslandsinvestitionen das Konfliktpotential sinnvoll weiter eingegrenzt werden kann.

So wird angenommen, daß Direktinvestitionen des Verarbeitenden Gewerbes in Industrieländern kaum konfliktgefährdet sind, weil sie vorwiegend aus absatzbezogenen Motiven vorgenommen werden und nur in verhältnismäßig geringem Umfang zu Eigenimporten führen. Das trifft innerhalb der EG nicht immer zu, zum Beispiel nicht bei der Chemischen Industrie¹. Die Gemeinschaft wird jedoch im Rahmen dieser Arbeit als Binnenmarkt angesehen, in dem die betrachteten Störungen nicht auftreten. Auch im Raum der Rest-EFTA ist die Annahme vorwiegend absatzorientierter Direktinvestitionen nicht in allen Fällen aufrecht zu erhalten, so zum Beispiel nicht bei der Textil- und Möbelproduktion in Österreich. Im Handel mit diesen Ländern bestehen jedoch vergleichsweise geringe Hindernisse (Freihandelsabkommen, fehlende

¹ Vgl. R. Jungnickel u.a.: Einfluß ..., a.a.O., S. 69.

Mengenbeschränkungen), so daß für Eigenimporte aus EFTA-Staaten nicht mit großen Schwierigkeiten zu rechnen ist¹. In den übrigen westlichen Industrieländern (USA, Kanada, Japan, Südafrika, Australien) werden die Produkte der dort vorgenommenen Investitionen entweder fast vollständig vom Inlandsmarkt aufgenommen² oder stammen aus dem Rohstoff- und Energiesektor. Zudem werden nur wenige Förderinstrumente für Investitionen der Verarbeitenden Industrie in Industrieländern eingesetzt.

Die Staatshandelsländer³ können ebenfalls aus der Betrachtung ausgeklammert werden, weil Investitionen in den meisten Staaten dieser Gruppe nicht möglich, in den anderen (Rumänien, Ungarn, neuerdings Polen und China) nur sehr schwierig durchzuführen sind⁴. Obwohl bei inländischen Unternehmen Interesse an dieser Form der Ost-West-Zusammenarbeit besteht⁵, ist der Umfang der Direktinvestitionen dort mit einem Anteil von weniger als 0,1 Prozent (1978) verschwindend gering⁶. Möglicherweise gewinnen die Staatshandelsländer wegen des Interesses von Unternehmen in der

1 Diese Annahme wurde in einem Gespräch mit einem Vertreter des Spitzenverbands der Textilindustrie, Gesamttextil, bestätigt.

2 Die Annahme absatzorientierter Direktinvestitionen in Industrieländern wird von Lück mit Hilfe von statistischen Berechnungen für die USA, Kanada und Italien bestätigt. Vgl. F.-W. Lück: Bestimmungsgründe des privaten langfristigen Kapitalexports aus der Bundesrepublik Deutschland in ausgewählte Länder, Kieler Diss., Frankfurt, Bern, Las Vegas 1978, S. 183.

3 Ohne Jugoslawien.

4 Vgl. K. Bolz, P. Plötz: Erfahrungen aus der Ost-West-Kooperation, Hamburg 1974, S. 104.

5 Vgl. F. Levčik, J. Stankovsky: Industrielle Kooperation zwischen Ost und West, Wien, New York 1977, S. 87.

6 Vgl. Tabelle 1.

Bundesrepublik und der Aufgeschlossenheit weiterer Oststaaten dieser Kooperationsform gegenüber in Zukunft als Investitionsländer zunehmende Bedeutung. Dann müßten sie allerdings in die Betrachtung einbezogen werden, weil das dichte Netz der autonomen Einfuhrregelungen der EG gegenüber diesen Staaten¹ Störungen bei Eigenimporten vermuten läßt.

Nach der regionalen Unterteilung verbleiben nur noch die Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, soweit sie zur Verarbeitenden Industrie gehören. Sie wurden Ende 1978 mit einem Wert von 10,9 Milliarden DM ausgewiesen und stellen damit einen Anteil von 18,7 Prozent aller deutschen Direktinvestitionen im Ausland². Die Einfuhren der Bundesrepublik von Erzeugnissen der Verarbeitenden Industrie aus Entwicklungsländern, in denen auch die gesuchten Eigenimporte enthalten sind, betrugen 1978 rund 15,6 Milliarden DM, was einem Anteil von 6,4 Prozent an allen Warenimporten entspricht³. Beide Größen geben den Umfang der eingegrenzten Konfliktzone an (vgl. Tabelle 20), die Gegenstand der folgenden Analyse ist⁴.

1 Vgl. Anhangtabelle A 16.

2 Vgl. Anhangtabelle A 2

3 Vgl. Tabelle 20.

4 Bei den Importen beschränkt sich die Studie auf Einfuhren in die Bundesrepublik. Eine weitergehende Analyse müßte die gesamten Einfuhren von Waren der Verarbeitenden Industrie aus Entwicklungsländern in die Europäische Gemeinschaft einbeziehen. Darin sind aber nicht nur Eigenimporte deutscher Drittlandsniederlassungen enthalten, sondern auch die der anderen EG-Mitglieder, deren Betrachtung den Rahmen der vorliegenden Arbeit sprengen würde.

Tabelle 20: Eingrenzung des Konfliktfelds

Region und Wirtschaftssektor	Bestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland 1978 (Mio DM)	Importe der Bundesrepublik 1978 (Mio DM)
Alle Länder, alle Wirtschafts- sektoren	58.192,6	243.706,6
Entwicklungsländer, alle Wirtschafts- sektoren	16.982,0	43.686,1
Entwicklungsländer, Verarbeitende Industrie	10.907,8	15.587,0

Die doppelt gerahmten Zahlen geben das eingegrenzte Konfliktfeld an.

Quellen: Runderlaß Außenwirtschaft, Nr. 7 vom 10. April 1979, Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Außenhandel...1978, a.a.O., S. 10.

6.2. Bestimmung konfliktgefährdeter Wirtschaftszweige

6.2.1. Geförderte Branchen

Der Überblick über die Auslandsinvestitionspolitik hat gezeigt, daß Unternehmen aller Wirtschaftszweige in irgendeiner Weise gefördert werden, wenn sie im Ausland investieren wollen. Dabei haben sich Schwerpunkte herausgestellt, und zwar in sektoraler Hinsicht die Verarbeitende Industrie¹ und in regionaler Hinsicht die Entwicklungsländer. Auf eben diese Unternehmen konzentriert sich die Konfliktanalyse, und so kann als Teilergebnis festgehalten werden, daß das erste Konfliktmerkmal auf alle zu untersuchenden Branchen zutrifft.

6.2.2. Branchen mit Eigenimporten

Die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Direktinvestitionen und Importen hat die Annahme gestützt, daß in allen Branchen Eigenimporte durchgeführt werden, wenn darin Firmen mit Auslandsniederlassungen zu finden sind. Wie bereits dargestellt, ist eine strenge Trennung in solche Wirtschaftszweige, die mit Hilfe von Direktinvestitionen für den Auslandsmarkt produzieren, und solche, die damit den Inlandsmarkt versorgen, oft nicht möglich. Als konfliktgefährdet werden deshalb in dieser Studie diejenigen Branchen eingestuft, die überwiegend zur Versorgung des Inlandsmarktes im Ausland produzieren und eine große Neigung zu Eigenimporten besitzen. Sie sind aus den verschiedenen Zweigen der Verarbeitenden Industrie herauszufinden.

¹ Ein weiterer Förderungsschwerpunkt ist die Rohstoffgewinnung.

Ob die Unternehmen bestimmter Branchen vom Inland aus gesehen importorientierte Direktinvestitionen in Entwicklungsländern vornehmen, ließe sich am besten am Anteil der in die EG beziehungsweise die Bundesrepublik Deutschland eingeführten Waren aus der Auslandsproduktion dieser Firmen ablesen. Darüber liegen jedoch keine Angaben vor. Zwar sind seit der Veröffentlichung der neuen Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank Zahlen über den Umsatz der Auslandsbetriebe einzelner Branchen bekannt, die als Anhaltspunkt für die Höhe der Auslandsproduktion dienen können, aber es gibt keine Statistiken über die Höhe und die Bestimmungsorte der daraus fließenden Exportströme. Deshalb müssen hilfsweise Indikatoren herangezogen werden, die auf Eigenimporte aus Direktinvestitionen schließen lassen.

Hierzu können beispielsweise die Ergebnisse von Umfragen verwendet werden, in denen die Motive für Investitionen im Ausland ermittelt worden sind. Solche Erhebungen liegen vor. Sie weisen jedoch einige Nachteile auf, die sie für die Zwecke dieser Arbeit nicht geeignet erscheinen lassen. So werden Umfragen in der Regel auf eine Auswahl von Firmen beschränkt, die mehr oder weniger zufällig zustande kommt und vielfach nicht repräsentativ ist. Ferner verlangt die Umfrage vom Befragten eine Rekonstruktion von Entscheidungsprozessen, die zum Teil weit in der Vergangenheit liegen und nur noch schwer nachzuvollziehen sind. Möglicherweise stellen die dabei genannten Motive eine bloße nachträgliche Rationalisierung der Investitionsentscheidung dar¹. Zudem sind die zumeist vorgegebenen Motive nicht immer so gewählt,

1 Vgl. H. Steinmann, B. Kumar, A. Wasner: Internationalisierung von Mittelbetrieben. Eine empirische Untersuchung in Mittelfranken, Wiesbaden 1977, S. 41.

daß sich aus der Antwort auf Eigenimporte schließen läßt¹. Letztlich fehlt der Mehrzahl dieser Untersuchungen eine differenzierte Auswertung nach einzelnen Branchen und Ländergruppen. Aus den genannten Gründen werden Umfrageergebnisse zur Bestimmung der Importorientierung von Auslandsinvestitionen nur ergänzend angeführt.

Als bestimmendes Einteilungskriterium dient ein Merkmal, das die Stellung einzelner Branchen im internationalen Wettbewerb kennzeichnet. Es handelt sich dabei um RCA-Werte (Revealed Comparative Advantage), die die internationale Wettbewerbsfähigkeit einzelner Wirtschaftszweige anhand ihrer Handelsströme im Vergleich mit denen der gesamten Industrie des Inlands messen². Branchen, die relativ hohe Exporte aufweisen, gelten als wettbewerbsfähig gegenüber ausländischen Anbietern. Überwiegen dagegen die Importe branchenspezifischer Waren, so gelten die entsprechenden Wirtschaftszweige als wenig wettbewerbsfähig. Die Gründe dafür können in den Produktionsbedingungen, aber auch in den Nachfrageverhältnissen liegen. Ansätze, die die Handelsströme zwischen Industrie- und Entwicklungsländern mit Nachfragefaktoren erklären, spielen im Gegensatz zum Handel zwischen Industrieländern jedoch kaum eine Rolle³. Es wird

1 Eine Ausnahme bildet die Umfrage von Schwarting bei Unternehmen der Bekleidungsindustrie. Vgl. U. Schwarting: Direktinvestitionen ..., a.a.O., S. 87 ff.

2 Dieses Maß wurde zuerst von Liesner angewendet und später von Balassa weiterentwickelt. In der Bundesrepublik wird es in unterschiedlichen Formen vorwiegend vom Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel verwendet. Vgl. H.H. Liesner: The European Common Market and British Industry, in: The Economic Journal, Vol. 68, 1958, S. 302 ff. B. Balassa: Trade Liberalization among Industrial Countries. Objectives and Alternatives, New York, Toronto, London, Sydney 1967. J.P. Agarwal, H. Rodemer: Die Veränderungen internationaler Standortbedingungen und ihre Konsequenzen für die Entscheidungen privater Investoren, Kiel 1977.

3 Vgl. H. Hesse: Außenhandel I: Determinanten, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 1, Stuttgart, New York, Tübingen, Göttingen, Zürich 1977, S. 386.

deshalb angenommen, daß die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Entwicklungsländern vorwiegend mit Unterschieden in den Produktionsbedingungen, also der Ausstattung mit Produktionsfaktoren, erklärt werden kann. Von einer Branche mit Wettbewerbsnachteilen im Handel mit der Dritten Welt ist deshalb zu vermuten, daß sie nicht in ausreichendem Maß über geeignete Produktionsfaktoren verfügt¹. Das aber heißt nichts anderes, als daß sie Standortnachteile in der Bundesrepublik hat.

In einem marktwirtschaftlichen System können diese Nachteile grundsätzlich auf drei verschiedene Weisen ausgeglichen werden², und zwar durch

- die Entwicklung und die Produktion neuer Erzeugnisse (Produktinnovation),
- die Entwicklung und den Einsatz neuer Fertigungsmethoden (Verfahrensinnovation) und
- die Verlagerung der Produktion an kostengünstigere Standorte (Standortinnovation).

Wenn nun eine infolge von Standortnachteilen international wenig wettbewerbsfähige Branche im Ausland investiert und dort Fertigungsstätten errichtet, so ist davon auszugehen, daß zumindest ein großer Teil dieser Direktinvestitionen als Standortinnovationen zu klassifizieren sind. Ferner ist anzunehmen, daß die dort erstellten Waren überwiegend zur Versorgung bestehender Absatzmärkte, auch im Inland, dienen. Es ist deshalb zu erwarten, daß Auslandsniederlassungen von Unternehmen aus wenig wettbewerbsfähigen Branchen einen Teil

1 Unter anderem werden genannt: Rohstoffe, Arbeitskräfte, Umweltkapazität. Vgl. A.J. Halbach: Produktionsverlagerungen in Entwicklungsländer. Zum Ergebnis einer Ifo-Umfrage, in: Ifo-Schnelldienst, 29. Jg., Nr. 35, 1976, S. 17.

2 Vgl. J.P. Agarwal, H. Rodemer: Die Veränderungen ..., a.a.O., S. 1.

ihrer Erzeugnisse in die Bundesrepublik und die EG exportieren. Sie verursachen daher Eigenimporte und werden als importorientiert bezeichnet. Diese Branchen können anhand ihres RCA-Wertes ermittelt werden.

Das RCA-Maß ist so konstruiert¹, daß es die durchschnittliche Wettbewerbsfähigkeit mit Null angibt. Die beste erreichbare Stellung in der internationalen Konkurrenz erhält den Wert +100, die schlechteste den Wert -100. Grundlage für die Berechnung sind die Exporte und Importe der Verarbeitenden Industrie (Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien, Investitionsgüterindustrien, Konsumgüterindustrien, Nahrungs- und Genußmittelindustrien). Alle Branchen, die unterhalb der durchschnittlichen Wettbewerbsfähigkeit liegen, werden als importorientiert eingestuft.

Der Indikator erlaubt eine nach Regionen aufgliederbare Messung der Wettbewerbsfähigkeit und wird in dieser Studie nur für den Handel mit Entwicklungsländern berechnet. Er erfaßt allerdings eventuell bestehende Nachfrageeinflüsse mit (Handel aufgrund unterschiedlicher Präferenzen) und auch - was im Warenverkehr mit der Dritten Welt schwerer wiegt - handelspolitische Einflüsse. So verzerren exportfördernde und importbehindernde Maßnahmen die aus den Marktverhältnissen resultierende Wettbewerbsfähigkeit. Die RCA-Werte liegen in solchen Fällen zu hoch, die Wettbewerbsfähigkeit so geschützter Branchen wird überschätzt. Schlechter als es der tatsächlichen Lage entspricht, gibt das RCA-Maß dagegen die Wettbewerbsfähigkeit von solchen Wirtschaftszweigen an, die bereits im Ausland produzieren und Eigenimporte durchführen. Diese Einfuhren stellen nämlich keine Importkonkurrenz dar und verschlechtern die Wettbewerbsfähigkeit einer Branche nicht, sondern tragen eher zu einer besseren Position in der internationalen Konkurrenz bei.

¹ Vgl. Anhang A 17.

Obwohl also im letzten Fall die Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit mit dem RCA-Konzept verfälscht sein kann, spielt das für die Einteilung der Branchen in importorientierte und andere keine Rolle, weil ein negativer RCA-Wert in dieser Arbeit nur als Indikator für potentielle Eigenimporte dient. Liegt dagegen Protektion vor, so muß damit gerechnet werden, daß der handelspolitische Schutz die meßbare Wettbewerbsfähigkeit künstlich so hoch hält, daß die entsprechende Branche nicht als importorientiert erkannt werden kann. In die Auswahl kommen deshalb nur solche Wirtschaftszweige, die trotz Protektion eine unterdurchschnittliche Wettbewerbsfähigkeit aufweisen.

Eine weitere Einschränkung ergibt sich aus der gewählten Aggregationsebene. Die Analyse wird für ganze Branchen vorgenommen. Es können deshalb nur Auffälligkeiten festgestellt werden, die so groß sind, daß sie sich auf dieser Ebene bemerkbar machen. Das hat einerseits zur Folge, daß möglicherweise konfliktgefährdete Sparten anderer Branchen aus der Untersuchung herausfallen, andererseits aber auch, daß nicht alle Teile der aufgegriffenen Zweige von Störungen betroffen sein müssen.

Aufgrund der Entwicklung ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit im Handel mit Entwicklungsländern in den Jahren 1970 bis 1978 (vgl. Tabelle 21) werden die Auslandsinvestitionen in der Dritten Welt von folgenden inländischen Branchen als überwiegend importorientiert eingestuft:

- NE-Metallerzeugung,
- Mineralölverarbeitung,
- Sägewerke und Holzbearbeitung,
- Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeerzeugung,
- Herstellung von Büromaschinen und EDV-Geräten,
- Feinkeramische Industrie,
- Holzverarbeitung,
- Herstellung von Musikinstrumenten, Spiel- und Sportgeräten, Schmuck,
- Papier- und Pappeverarbeitung,
- Ledererzeugung,
- Lederverarbeitung,
- Herstellung von Schuhen,
- Textilindustrie,
- Bekleidungsindustrie,
- Nahrungs- und Genußmittelindustrie.

Bei dieser Einteilung sind allerdings Unterschiede zu beachten. Während die Wettbewerbsfähigkeit bei den meisten der aufgezählten Branchen schon seit 1970 negativ war, wies die Erzeugung von Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe zum ersten Mal 1978 einen unterdurchschnittlichen RCA-Wert auf. Die Herstellung von Büromaschinen und EDV-Geräten geriet 1975 ins Minus, erholte sich seitdem jedoch wieder bis knapp unter die Nullmarke. 1977 glitt die feinkeramische Industrie in den negativen Bereich, die Papier- und Pappeverarbeitung erst 1978. In den Branchen Mineralölverarbeitung, Herstellung von Musikinstrumenten, Spiel- und Sportgeräten und Schmuck sowie der Lederverarbeitung sank die ohnehin schon negative Wettbewerbsfähig-

keit im Betrachtungszeitraum noch tiefer ab. Nach oben zeigte der Trend in der NE-Metallerzeugung, der Holzverarbeitung und der Nahrungs- und Genußmittelindustrie. Die anderen wenig wettbewerbsfähigen Wirtschaftszweige blieben etwa gleichbleibend auf einem niedrigen Niveau. Den tiefsten Stand verzeichnet die Bekleidungsindustrie.

Tabelle 21: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Verarbeitenden Industrie der Bundesrepublik Deutschland im Handel mit Entwicklungsländern 1970-1978, Angaben in RCA-Werten.

Warengruppen nach Zweigen der Verarbeitenden Industrie	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Grundstoff- und Produktionsgüter	- 9,3	- 2,4	4,4	5,8	2,1	4,3	- 4,1	- 3,6	- 2,6
Steine und Erden	-12,4	-13,7	- 5,9	- 0,8	10,1	30,9	38,6	50,2	46,1
Eisen und Stahl	66,9	79,1	63,1	53,0	82,3	78,7	44,1	44,7	68,0
Eisen-, Stahl- und Temperguß	80,0	77,5	75,9	93,3	90,9	94,6	86,2	88,3	90,7
Erzeugnisse der Ziehereien und Kaltwalzwerke	98,0	99,7	99,8	99,8	99,0	99,8	99,5	97,4	96,8
NE-Metalle und Metallhalbzeug	-86,2	-80,0	-79,3	-74,1	-70,5	-61,5	-65,2	-63,1	-52,8
NE-Metallguß	99,0	99,7	95,4	38,4	- 5,5	94,5	94,3	63,8	89,6
Mineralölzeugnisse	-50,9	-42,0	-45,3	-75,7	-85,6	-85,9	-90,0	-88,1	-91,3
Chemische Erzeugnisse	80,9	74,3	76,8	76,8	72,8	68,6	72,2	73,9	74,1
Schneittholz, Sperrholz und sonst. bearbeitetes Holz	-89,4	-92,9	-93,8	-94,2	-87,0	-80,6	-83,2	-86,2	-87,8
Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe	73,2	83,7	77,2	81,2	82,1	66,2	17,6	10,8	-11,5
Gummi- und Asbestwaren	67,3	69,6	65,9	73,3	61,7	42,8	23,4	20,5	31,7
Investitionsgüter	93,2	89,2	88,9	85,0	80,7	76,6	77,5	77,5	73,2
Stahlbauerzeugnisse	99,6	99,1	84,6	94,8	99,6	99,6	99,7	99,8	99,8
Erzeugnisse der Stahlverformung	98,7	94,5	88,3	84,9	86,2	80,2	70,7	62,7	71,2
Maschinenbauerzeugnisse	97,5	98,1	97,6	97,4	97,5	96,8	96,5	96,1	95,8
Straßenfahrzeuge	97,0	95,5	95,4	93,8	90,6	89,2	89,8	87,4	79,5
Wasserfahrzeuge	99,4	59,5	96,7	99,5	93,0	88,2	93,3	88,2	69,3
Luftfahrzeuge	75,1	- 0,3	34,9	20,9	3,1	-11,7	41,4	53,8	49,8
Elektrotechnische Erzeugnisse	80,8	79,5	72,4	61,2	45,4	40,9	41,5	44,2	46,3
Feinmechanische und optische Erzeugnisse, Uhren	89,7	82,2	62,1	56,3	32,1	8,2	18,0	36,6	28,7
Eisen-, Blech- und Metallwaren	91,4	85,8	78,7	75,3	68,3	50,8	48,5	46,7	44,7
Büromaschinen und EDV-Geräte	70,2	54,5	65,7	7,5	3,4	-26,1	-17,5	- 4,1	- 2,2
Konsumgüter	-52,8	-59,3	-64,3	-65,1	-60,8	-68,8	-67,7	-64,6	-64,6
Feinkeramische Erzeugnisse	94,9	93,7	80,2	51,1	39,2	13,9	0,7	- 3,8	-10,2
Glas und Glaswaren	92,5	88,6	66,2	73,7	74,7	50,1	46,0	53,3	46,2
Holzwaren	-30,6	-37,3	-49,0	-42,7	-43,9	-31,4	-15,5	-11,4	-12,1
Musikinstrumente, Spiel- und Schmuckwaren, Sportgeräte	-52,3	-56,4	-66,8	-66,9	-62,3	-69,9	-72,7	-72,3	-72,9
Papier- und Pappewaren	86,0	80,8	77,0	78,6	72,5	51,3	21,5	2,4	- 5,2
Druckereierzeugnisse	75,1	67,7	70,0	67,9	75,0	70,1	72,7	64,7	68,7
Kunststoffserzeugnisse	48,1	22,8	1,8	3,3	21,8	0,0	0,5	7,8	21,4
Leder	-79,1	-82,0	-84,8	-86,0	-78,1	-84,4	-85,9	-85,2	-83,0
Lederwaren	-57,2	-68,8	-76,2	-80,7	-80,8	-83,5	-86,4	-87,1	-88,2
Schuhe	-69,3	-76,4	-76,0	-74,0	-77,7	-79,3	-81,7	-79,1	-77,0
Textilien	-62,8	-68,8	-67,7	-66,8	-56,0	-67,7	-66,6	-65,7	-66,8
Bekleidung	-88,2	-89,8	-93,4	-94,4	-95,5	-96,1	-95,0	-92,1	-93,0
Nahrungs- und Genußmittel	-81,1	-74,0	-78,9	-77,1	-66,3	-66,5	-60,6	-52,1	-53,0

Quellen: H. H. Glismann, E.-J. Horn: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, Stuttgart 1977, S. 84 f. Eigene Berechnungen ab 1976 nach Daten aus Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Außenhandel nach Ländern und Warengruppen der Industriestatistik, Fachserie 7, Reihe 7, Stuttgart und Mainz, Jgg. 1976-1978.

Die angeführte Charakterisierung bestimmter Branchen wird weitgehend durch die Ergebnisse einer Studie des Ifo-Instituts über das Verlagerungspotential der deutschen Wirtschaft gegenüber Entwicklungsländern bestätigt¹. Dort wurde versucht, strukturell gefährdete und damit "verlagerungsverdächtige"² Branchen anhand ihrer Faktorausstattung zu bestimmen. Der Begriff Verlagerung bezeichnet dabei Direktinvestitionen, die mit dem Ziel durchgeführt werden, "praktisch die gesamte Auslandsproduktion wieder in die Bundesrepublik zu exportieren"³, also die Eigenschaft, die in der vorliegenden Arbeit importorientiert genannt wird. In der Gruppe der Konsumgüterindustrien decken sich die jeweils herausgegriffenen Branchen, bei den Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien nennt die Ifo-Studie lediglich die Mineralölverarbeitung nicht. Dieser Industriezweig dürfte wegen seiner stark multinational geprägten Organisationsform ein Sonderfall sein. Wichtige Unterschiede zu der oben angeführten Einteilung ergeben sich allerdings im Investitionsgüterbereich. Von den zugehörigen Industrien werden Teile des Maschinenbaus, die Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik und die EBM-Industrie als verlagerungsintensiv gekennzeichnet. Es han-

1 Vgl. A. J. Halbach: Produktionsverlagerungen..., a.a.O., S. 16 ff.

2 Ebenda, S. 18.

3 Ebenda, S. 19.

delt sich dabei jedoch um einzelne Sparten dieser Wirtschaftsbereiche, die in der vorliegenden Analyse nicht erfaßt werden können¹.

Zu einer etwas abweichenden Klassifikation standortbenachteiligter Branchen kommen Baumann und andere² sowie Zachcial³. Die Unterschiede lassen sich in erster Linie damit begründen, daß die genannten Studien nicht nach Ländergruppen differenziert sind und deshalb nicht speziell die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Entwicklungsländern angeben. Daneben gehen sie in den Export/Import-Berechnungen von älteren Zahlen aus, was zu anderen Ergebnissen führt.

Zunehmenden Importdruck aus Entwicklungsländern, ein Zeichen für geringe Wettbewerbsfähigkeit und Standortnachteile heimischer Unternehmen, ermittelte die Industrie- und Handelskammer zu Koblenz mit einer Umfrage in ihrem Raum für die Branchen Musikinstrumente, Spiel- und Sportgeräte, Schmuck sowie Leder, Schuhe, Textilien und Bekleidung⁴.

Neuere Befragungen über die Motive für Direktinvestitionen bestätigen bisher noch immer das Ergebnis älterer Forschungsarbeiten dieser Art, nämlich, daß die Marktsicherung und -erschließung der meistgenannte Investitionsgrund ist. Inzwischen haben sich jedoch Kostenmotive (Lohn, Transport,

1 Vgl. A. J. Halbach: Produktionsverlagerungen..., a.a.O., S. 18.

2 Vgl. H. Baumann u.a.: Außenhandel..., a.a.O., S. 90 ff.

3 Vgl. M. Zachcial: Die Bedeutung von Auslandsinvestitionen für die mittelständische Wirtschaft. Auslandsinvestitionen als Ursache und Konsequenz struktureller Wandlungen auf den in- und ausländischen Güter- und Faktormärkten, Göttingen 1978, S. 135 ff.

4 Industrie- und Handelskammer zu Koblenz (Hrsg.): Zunehmender Importdruck? Auswirkungen der ausländischen Konkurrenz auf kleine und mittlere Industrieunternehmen, Koblenz 1977, S. 6.

Produktion allgemein) an die zweite Stelle geschoben¹. Wegen unvollständiger Aufteilung der Umfragen nach Branchen und fehlender Untergliederung nach Ländergruppen können daraus jedoch keine Schlüsse auf Eigenimporte der oben genannten Wirtschaftszweige gezogen werden. Lediglich für die Bekleidungsindustrie kann gelten, daß kostengünstigere Produktion verbunden mit Reimporten das Hauptmotiv für Auslandsinvestitionen ist². Jedoch bleibt auch hier offen, ob es dabei Unterschiede zwischen Entwicklungsländern und anderen Anlageregionen gibt.

Aus dem kurzen Blick auf ähnliche Versuche der Brancheneinteilung in der Literatur³ ergibt sich, daß die in dieser Studie vorgenommene Klassifikation nicht im Widerspruch zu vorangegangenen Arbeiten steht, zum Teil sogar von ihnen bestätigt wird. Sie kann deshalb als Baustein für die weitere Untersuchung übernommen werden.

1 Vgl. Warum investiert die Industrie im Ausland? in: Ifo-Schnelldienst, 32.Jg., Nr. 6, 1979, S. 2.

2 Vgl. U. Schwarting: Direktinvestitionen.., a.a.O., S.88.

3 Die hierzu vorliegenden Studien des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel brauchen dabei nicht berücksichtigt zu werden, weil Branchencharakterisierungen dort ebenfalls mit dem RCA-Konzept erfolgen.

6.2.3. Branchen mit Importbehinderungen

Die Beschreibung der handelspolitischen Mittel hat deutlich gemacht, daß eine Vielfalt von Instrumenten eingesetzt wird, die geeignet sind, inländischen Unternehmen gegenüber der Konkurrenz ausländischer Anbieter bessere Wettbewerbsbedingungen zu verschaffen. Solche Maßnahmen kehren sich allerdings immer dann auch gegen Inlandsunternehmen, wenn diese sich entschließen, im Ausland zu produzieren und zumindest einen Teil der dort erstellten Erzeugnisse im Inland abzusetzen. Grundsätzlich ist nämlich davon auszugehen, daß Waren deutscher Auslandsniederlassungen denselben Importregeln unterworfen sind wie die Produkte ausländischer Anbieter. Allerdings sind Unterschiede im Grad der Betroffenheit festzustellen.

So sind die teilweise handelshemmend wirkenden technischen Normen und die Vorschriften zum Schutz der Verbraucher sowie ähnliche Bestimmungen von deutschen Betrieben im Ausland leicht einzuhalten, weil sie sie hinreichend genau kennen¹ und ihre Waren schon von vornherein danach herstellen. Sie brauchen an ihren Produkten also keine oder nur geringe Veränderungen vorzunehmen, wenn sie sie auf dem deutschen Markt absetzen wollen. Schwierigkeiten kann es jedoch geben, wenn auch andere EG-Länder mit diesen Waren beliefert werden sollen, weil die technischen Normen und die Prüfungsverfahren innerhalb der EG erst zum Teil harmonisiert sind².

1 Einige dieser Vorschriften sind nur in deutscher Sprache erschienen und stellen schon deshalb für den ausländischen Anbieter ein Importhindernis dar. Vgl. Mit DIN, TÜV und Normen gegen freien Warenverkehr, in: Handelsblatt, Nr.99 vom 23.5.1979, S. 4.

2 Vgl. EG-Gesamtbericht 1978, a.a.O., S. 89 ff.

Wenig behindernd wirken für deutsche Auslandsniederlassungen auch Subventionen, Steuererleichterungen und Aufträge der öffentlichen Hand, wenn und soweit die im Inland verbliebenen Unternehmensteile daran teilhaben können. Allerdings gibt es auch in diesem Punkt noch Unterschiede innerhalb der EG, die sich dann hemmend bemerkbar machen, wenn nicht die Bundesrepublik, sondern ein anderes Land der Gemeinschaft die Drittlandswaren abnimmt. Auf solche Schwierigkeiten kann im Rahmen dieser Arbeit nicht näher eingegangen werden. Zudem sind Bestrebungen zu deren Beseitigung bereits eingeleitet worden. Das gilt auch für die teilweise noch verschieden gehandhabten Verwaltungsverfahren bei der Einfuhr. Soweit deutsche Auslandsniederlassungen in die Bundesrepublik exportieren, dürften Kenntnisse und Inlandspräsenz diese Hindernisse beträchtlich verkleinern. Die ebenfalls als Handelshemmnisse wirkenden Mindestpreisvorschriften oder -abkommen berühren deutsche Drittlandswaren kaum, weil diese Erzeugnisse nicht in Konkurrenz zur Inlandsproduktion der jeweiligen Branchen stehen und deshalb der Wettbewerbsparameter Preis bei ihnen an Gewicht verliert.

Aufgrund der genannten Unterschiede in der Wirkung handelspolitischer Eingriffe, aber auch deswegen, weil sich nicht alle importhemmenden Maßnahmen hinreichend erfassen lassen, werden aus den vorhandenen Einfuhrinstrumenten einige herausgegriffen und exemplarisch zur Anzeige von Behinderungen benutzt. Es handelt sich dabei um Zölle und quantitative Beschränkungen von Importwerten oder -mengen.

Bei den Zöllen sollen die nominale und die effektive Zollprotektion auf Branchenebene Auskunft über mögliche Handelshemmnisse geben. Die neuesten vorliegenden Berechnungen beziehen sich auf das Jahr 1972¹. In der Zwischenzeit hat sich die Zollstruktur nur wenig geändert, jedoch dürfte die zur Ermittlung der effektiven Zollprotektion herangezogene Input-Output-Tabelle von 1964 inzwischen überholt sein, so daß die angegebenen Protektionswerte mit Vorsicht zu interpretieren sind. Zudem ist durch die Einführung des Allgemeinen Präferenzsystems gegenüber allen Entwicklungsländern und der Zollpräferenzen im Rahmen des Abkommens von Lomé gegenüber den AKP-Ländern die Zollprotektion der EG bei Einfuhren aus der Dritten Welt erheblich abgebaut worden. Das gilt jedoch nicht für die sensiblen und quasi-sensiblen Waren² aus diesen Ursprungsländern, weil sie nur innerhalb bestimmter Höchstgrenzen zollfrei eingeführt werden dürfen, nach Überschreiten dieser Beträge jedoch zum vollen Drittlandstarif verzollt werden müssen.

Die Angaben zum Zollschutz können deshalb nur in Zusammenhang mit der Liste der empfindlichen Waren mögliche Behinderungen anzeigen. Die Konfliktbedingung Importbehinderung wird als erfüllt angesehen, wenn der nominale oder der effektive Zollsatz einer Branche über dem durchschnittlichen Schutz der Industrie liegt und Erzeugnisse dieser Wirtschaftszweige als sensibel oder quasi-sensibel eingestuft werden. Während des Jahres 1978 sind für eine lange

1 Vgl. Tabelle 15.

2 Vgl. Tabellen 16 und 17.

Reihe dieser Waren die normalen Zollsätze des GZT wieder eingeführt worden, so daß die Zollbelastung für Lieferungen aus bestimmten Ländern der Dritten Welt wieder wirksam wurde¹. Die Verringerung der Zollprotektion durch das Verfahren der passiven Veredelung und der damit verbundenen Inanspruchnahme niedriger Differenzzölle spiegelt sich in den Angaben zum Zollschutz allerdings nicht wider.

Als weiteres Anzeichen für Einfuhrhindernisse kommen administrative Beschränkungen von Wert oder Menge eingeführter Waren in Frage, die nach § 10 AWG möglich sind. Die betroffenen Erzeugnisse unterliegen beim Import der Genehmigungspflicht und sind entsprechend in der Einfuhrliste vermerkt. Jedoch sind nicht alle genehmigungsbedürftigen Einfuhren auch kontingentiert². Allein aus dieser Liste sind deshalb Waren mit quantitativen Beschränkungen nicht zu ermitteln. Hilfsweise werden daher die Waren mit genehmigungsbedürftiger Einfuhr herausgegriffen, und zwar nur soweit davon Länder der Liste A/B (westliche Industrieländer und Dritte Welt) betroffen sind. Unter Hinzuziehung weiterer Informationen wird versucht, aus diesen Waren diejenigen zu ermitteln, die bei der Einfuhr aus Entwicklungsländern quantitativen Beschränkungen unterliegen³.

Wie gezeigt wurde, sind die verschiedenen Kennzahlen nicht ohne Einschränkungen auszuwerten. Es ist jedoch anzunehmen, daß sie zusammengekommen einen hinreichenden Überblick über Einfuhrhemmnisse geben können, denen auch Waren deutscher

1 Vgl. Anhangtabelle A 18.

2 Vgl. S. 72 dieser Arbeit.

3 Einen Überblick über die 1978 geschlossenen Mengenkontingente im Textilbereich gibt die Anhangtabelle A 19.

Auslandsniederlassungen bei der Einfuhr in die EG unterworfen sind. Trifft mindestens eines der Merkmale überdurchschnittliche Zollprotektion und gleichzeitige Einstufung als sensibel oder Einfuhrgenehmigungspflicht auf Waren einer Branche zu, so wird davon ausgegangen, daß in diesem Wirtschaftszweig mit deutlich spürbaren Einfuhrhindernissen zu rechnen ist. Die Regelungen des Agrarmarktes werden als zusätzliches Kriterium aufgenommen. Ihnen wird, obwohl sie in der Arbeit nicht näher untersucht worden sind, eine im allgemeinen importhemmende Wirkung zugeschrieben¹. Aus der Zusammenstellung der genannten Indikatoren lassen sich erhöhte Einfuhrbarrieren gegenüber Waren aus Entwicklungsländern für die folgenden Branchen ablesen²:

- Eisen- und Stahlindustrie,
- NE-Metallerzeugung,
- Mineralölverarbeitung,
- Chemische Industrie,
- Sägewerke und Holzbearbeitung,
- Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeerzeugung,
- Straßenfahrzeugbau,
- Feinmechanische, optische und Uhrenindustrie,
- Feinkeramische Industrie,
- Glasindustrie,
- Holzverarbeitung
- Herstellung von Musikinstrumenten, Spiel- und Sportgeräten, Schmuck,
- Papier- und Pappeverarbeitung,

¹ Vgl. D. Ehle: Agrarpolitische Ordnungsvorstellungen der Europäischen Gemeinschaft aus der Sicht des Handels und der Verbraucher, in: H. Wienholt, W. Sierski: Außenhandelspolitik..., a.a.O., S. 190 ff.

² Vgl. Tabelle 22.

- Ledererzeugung,
- Lederverarbeitung,
- Herstellung von Schuhen,
- Textilindustrie,
- Bekleidungsindustrie,
- Nahrungs und Genußmittelindustrie.

Streng genommen gehört die Schuhindustrie nicht zu dem indizierten Kreis. Ihre nominale Zollprotektion liegt nämlich nicht über dem Durchschnitt, sondern entspricht gerade dem Industriemittelwert. Jedoch sind die beiden wichtigsten der sechs Warengruppen dieser Industrie als sensibel eingestuft¹. Zudem unterlagen Schuhe bis Oktober 1978 einem Einfuhrkontrollverfahren² und es gibt Stimmen, die Einfuhrbeschränkungen nach dem Muster des Welttextilabkommens auch für Fußbekleidung verlangen³. Aufgrund dieser zusätzlichen Indikatoren wird auch die Herstellung von Schuhen zu den Wirtschaftszweigen mit deutlichen Einfuhrhemmnissen gezählt.

Die Mineralölverarbeitung weist nur das Merkmal Einfuhrgenehmigungspflicht auf. Davon sind sechs zu dieser Branche gehörende Warennummern für Dieselkraftstoff und Heizöl betroffen. Diese Waren gelten jedoch als de-facto-liberalisiert, da Einfuhrgenehmigungen hierfür ohne mengen- oder wertmäßige Beschränkungen erteilt werden⁴. Die Branche scheidet deshalb aus der weiteren Betrachtung aus.

1 Vgl. Tabelle 16.

2 Vgl. Neue Regeln für Importe von Schuhen, in: Handelsblatt, Nr. 128 vom 17. 7. 1978.

3 Vgl. Der Schuh drückt, in: Frankfurter Rundschau, Nr.221 vom 5. 10. 1978, S. 7.

4 Schriftliche Auskunft des Bundesamtes für gewerbliche Wirtschaft vom 3.5.1979.

Im Straßenfahrzeugbau ist nur eine Tarifstelle in der Liste der quasi-sensiblen Produkte verzeichnet (Anhänger), ebenso in der feinmechanischen und optischen Industrie (Ferngläser). Zudem hebt sich der nominale Zollschatz in beiden Branchen nicht wesentlich vom Durchschnitt ab, so daß für sie nicht mit großen Einfuhrschwierigkeiten zu rechnen ist. In der Elektroindustrie gelten zwar einige Produkte als sensibel oder quasi-sensibel, jedoch liegt der Zollschatz unterhalb des Mittelwerts. Dieser Zweig muß deshalb nicht als einfuhrbehindert eingestuft werden. Für die Herstellung von Büromaschinen und EDV-Geräten liegen keine Angaben zur Zollprotektion vor¹. Es gibt aber für solche Erzeugnisse keine Einfuhrgenehmigungspflicht, und sie gelten auch nicht als sensibel. Somit ergibt sich, daß im gesamten Bereich der Investitionsgüterindustrie die Einfuhrbehinderungen so gering sind, daß sie im Rahmen der Arbeit vernachlässigt werden können.

Das ist anders bei den Verbrauchsgüterindustrien. Nur zwei der insgesamt 12 Branchen dieser Gruppe weisen keine oder gegenüber Entwicklungsländern ausgesetzte Importhindernisse auf (Druckerei und Vervielfältigung sowie Kunststoffverarbeitung). Von den anderen unterliegen diejenigen mit einfuhrgenehmigungspflichtigen Waren besonders einschneidenden Einschränkungen. In der davon betroffenen feinkeramischen Industrie richtet sich die Entliberalisierung jedoch allein gegen Japan, nicht aber gegen Entwicklungsländer.² Durch die Genehmigungspflicht werden nur Einfuhren aus der Dritten Welt in den Branchen Textil- und Bekleidung beschränkt. Von den 104 belegten vierstelligen Tarifstellen dieser Industrien waren Mitte 1978 32 ganz oder

1 Es handelt sich dabei um eine junge Branche, die erst 1970 in die Industriestatistik eingeführt worden ist.

2 Vgl. Einfuhrliste, a.a.O., S. 160f.

oder teilweise gegenüber Ländern dieser Gruppe kontingentiert¹. Beide Wirtschaftszweige unterliegen daneben einer überdurchschnittlich hohen Zollprotektion, und verhältnismäßig viele ihrer Produkte sind als sensibel verzeichnet. Es gibt keine anderen Branchen außer diesen, auf die alle ausgewählten Merkmale der Einfuhrbehinderung zutreffen. In der Textil- und der Bekleidungsindustrie sind deshalb die größten Importschwierigkeiten zu erwarten. Ähnlich hohe Barrieren sind nur noch im Bereich der Nahrungs- und Genußmittelindustrien zu finden, deren Waren zum großen Teil unter die handelspolitischen Ausnahmeregelungen des Agrarmarktes fallen.

6.2.4. Die Branchen des Konfliktfelds

Die Fragen nach den drei eingangs genannten Konfliktmerkmalen sind in den vorangegangenen Abschnitten beantwortet worden. Dabei hat sich ergeben, daß alle betrachteten Branchen die erste Bedingung (Förderung von Direktinvestitionen) erfüllen. Das zweite Kriterium (Eigenimporte) dagegen konnte nur einem Teil der Wirtschaftszweige zugeordnet werden, ebenso wie das dritte (Behinderung von Importen). Tabelle 22 gibt einen Überblick über die Ergebnisse. Damit können gleichzeitig die konfliktgefährdeten Branchen ermittelt werden, weil die Zusammenstellung anzeigt, auf welche Wirtschaftszweige alle drei Konfliktmerk-

¹ Vgl. H.W. Schmidt, E. Kratsch: Textileinfuhr. Vorschriften und Praxis, Loseblattsammlung, Frankfurt 1977 ff., Teil II 1.3.

male zutreffen. Die erste Bedingung wird nicht in die Übersicht aufgenommen, weil sie allgemein für alle Branchen gilt.

Aufgrund des gewählten Auswahlverfahrens zeigt sich, daß Störungen zwischen der Auslandsinvestitionspolitik und der Außenhandelspolitik mit besonders großer Wahrscheinlichkeit in den folgenden Branchen zu erwarten sind:

- NE-Metallerzeugung,
- Sägewerke und Holzbearbeitung,
- Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeerzeugung,
- Feinkeramische Industrie,
- Holzverarbeitung,
- Herstellung von Musikinstrumenten, Spiel- und Sportgeräten, Schmuck,
- Papier- und Pappeverarbeitung,
- Ledererzeugung,
- Lederverarbeitung,
- Herstellung von Schuhen,
- Textilindustrie,
- Bekleidungsindustrie,
- Nahrungs- und Genußmittelindustrie.

Die Investitionsgüterindustrien sind von einem möglichen Konflikt nicht betroffen, jedenfalls nicht soweit das auf Branchenebene feststellbar ist. Zu den Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien gehören drei der gefährdeten Wirtschaftszweige. Der Schwerpunkt liegt jedoch bei den Branchen des Konsumgütergewerbes und der Nahrungs- und Genußmittelindustrien.

Besonders deutlich weisen alle Konfliktmerkmale auf die Branchen Textil und Bekleidung hin. Sie unterliegen wegen der weit unterdurchschnittlichen internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer starken Auslagerungstendenz mit Importorientierung und gleichzeitig hohen Einfuhrbehinderungen. Diese theoretisch abgeleitete Beurteilung wird in der Praxis von einzelnen Unternehmen der Bekleidungsindustrie bestätigt. Hierzu ein Beispiel: "Derzeit installiert ein Unternehmen auf den Philippinen einen Hemdenbetrieb. Der Export in die Bundesrepublik erscheint unproblematisch, da es keine Quoten-Regelung gibt. Mit sehr großer Wahrscheinlichkeit wird jedoch ab 1980 eine Begrenzung der Einfuhrmengen ausgehandelt. Fällt diese niedrig aus, dann kann ein neuer Betrieb, da er bei der Quoten-Verteilung nicht angemessen berücksichtigt wird, in ernsthafte Schwierigkeiten kommen. Er verfügt über alle technischen Voraussetzungen, ohne sie ausnutzen zu können"¹. Solche Schwierigkeiten müssen nicht erst zukünftig befürchtet werden, sondern sind auch bereits gegenwärtig akut. So können einige Unternehmen in Fernost nicht erfolgreich arbeiten und die geplanten Kostenersparnisse nicht erreichen, "weil durch staatliche Vereinbarungen Importrestriktionen verhängt werden oder sich das Produkt durch am freien Markt gekaufte Exportquoten erheblich verteuert (zum Beispiel zur Zeit in Hongkong pro Hemd 4,- DM pro Stück Quotengeld)"².

1 G. Seidensticker: Gedanken zur Verlegung von Produktionsstätten in das kostengünstige Ausland, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 49. Jg., Nr. 10, Oktober 1979, S. 935 f.

2 R. Hoffmann: Überlegungen und Erfahrungen zur Verlegung von Produktionsstätten ins Ausland - am Beispiel der deutschen Bekleidungsindustrie, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 49. Jg., Nr. 10, Oktober 1979, S. 944.

Tabelle 22: Die Branchen des Konfliktfelds

Zweige der Verarbeitenden Industrie	Konfliktmerkmale							Konfliktfeld
	Importorientierung	Importbehinderungen						
		NZP	EZP	SE	QE	NL	AR	
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie								
Industrie der Steine und Erden					+			
Eisen- und Stahlindustrie			+	+	+	+		
Eisen-, Stahl- u. Temperguß		+	+					
Ziehereien und Kaltwalzwerke								
NE-Metallerzeugung	x		+		+		●	
NE-Metallguß		+	+					
Mineralölverarbeitung	x					+		
Chemische Industrie		+	+	+	+			
Sägewerke und Holzbearbeitung	x		+	+			●	
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- u. Pappeerzeugung	x	+	+		+		●	
Gummi- und Asbestverarbeitung		+						
Investitionsgüterindustrie								
Stahl- und Leichtmetallbau								
Stahlverformung			+					
Maschinenbau								
Straßenfahrzeugbau		+			+			
Schiffbau								
Luftfahrzeugbau								
Elektrotechnische Industrie				+	+			
Feinmechanische, optische und Uhrenindustrie		+			+			
EBM-Industrie								
Herst. von Büromaschinen und EDV-Geräten	x	k.A.						
Konsumgüterindustrie								
Feinkeramische Industrie	x	+			+	+	●	
Glasindustrie		+	+		+			
Holzverarbeitung	x	+		+			●	
Herst. von Musikinstrumenten, Spiel- u. Sportgerät, Schmuck	x	+			+		●	
Papier- u. Pappeerzeugung	x	+	+		+		●	
Druckerei u. Vervielfältigung								
Ledererzeugung	x		+	+			●	
Lederverarbeitung	x	+		+			●	
Herst. von Schuhen	x	+		+			●	
Textilindustrie	x	+	+	+	+	+	●	
Bekleidungsindustrie	x	+	+	+	+	+	●	
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	x	k.A.			n.b.		+	●

Erläuterungen:

Indikatoren der Importbehinderung: NZP (nominale Zollprotektion), EZP (effektive Zollprotektion), SE (verzeichnet auf der Liste der sensiblen Erzeugnisse) QE (verzeichnet auf der Liste der quasi-sensiblen Erzeugnisse) NL (in der Einfuhrliste als nicht liberalisiert verzeichnet) AR (Agrarmarktregelung).

Kennzeichnungen: x (trifft zu), + (überdurchschnittlich oder trifft zu), k.A. (keine Angabe verfügbar), n.b. (nicht berücksichtigt), ● (gehört zum Konfliktfeld).

6.3. Zur Größenordnung des Konflikts

Das zu den ermittelten Branchen gehörende Konfliktfeld umfaßt deren Direktinvestitionen in Entwicklungsländern und deren Importe aus ihrer dortigen Auslandsproduktion. Die ausgewiesenen Direktinvestitionen der 13 konfliktgefährdeten Branchen in der Dritten Welt betrugen Ende 1978 insgesamt 1.157,2 Millionen DM¹. Im selben Jahr wurden Waren dieser Wirtschaftszweige im Wert von 11.084,2 Millionen DM aus Entwicklungsländern in die Bundesrepublik importiert². In diesen Zahlen verbirgt sich der akute Störungsbereich.

Die Direktinvestitionen können ihm unmittelbar zugeordnet werden. Demnach waren 1978 6,8 Prozent aller Direktinvestitionen in der Dritten Welt konfliktgefährdet und sogar 10,6 Prozent der Investitionen der Verarbeitenden Industrie³. Bei diesen Investitionen ist damit zu rechnen, daß ein Teil des Förderungseffektes durch handelspolitische Maßnahmen der EG zunichte gemacht worden ist beziehungsweise noch gemacht wird.

Den Anteil der konfliktgefährdeten Eigenimporte aus den ausgewiesenen Gesamtinvestitionen aus Entwicklungsländern exakt zu ermitteln, ist nicht möglich, weil es keine Statistik über Eigenimporte gibt. Es kann lediglich eine Schätzung versucht werden. Hierzu werden die erfaßten Umsätze deutscher Unternehmen und Unternehmen mit deutscher Beteiligung in Entwicklungsländern zugrunde gelegt. Die ersten und gleichzeitig die neuesten Zahlen darüber liegen für das Jahr 1976 vor. Sie stammen aus der Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank. Danach gab es 1976 insgesamt 8.559 deutsche

1 Einschließlich Glasindustrie, ohne Schmuckherstellung, vgl. Anhangtabelle A 2.

2 Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Außenhandel ... 1978, a.a.O., S. 10.

3 Vgl. Anhangtabelle A 2.

Auslandsunternehmen, davon 2.119 in Entwicklungsländern. Der Umsatz dieser Unternehmen in der Dritten Welt betrug für alle Wirtschaftszweige 39,7 Milliarden DM, für die Verarbeitende Industrie 29,7 Milliarden DM¹. Die 13 konfliktgefährdeten Branchen kamen auf einen Umsatz in Entwicklungsländern von 1.015 Millionen DM², entsprechend 3,4 Prozent der Verarbeitenden Industrie. Es wird angenommen, daß diese Branchen wegen ihrer schwachen Wettbewerbsfähigkeit im Inland überwiegend importorientiert im Ausland investiert haben und sie deshalb mindestens die Hälfte ihres Auslandsumsatzes in die Bundesrepublik exportierten (507,5 Millionen DM). Bei einem Gesamtimport aus Entwicklungsländern im Jahr 1976 von 45,5 Milliarden DM entsprachen danach die Eigenimporte 1,1 Prozent des Einfuhrwertes. Bezogen auf die Importe der Verarbeitenden Industrie aus der Dritten Welt (13,2 Milliarden DM) betrug der Anteil der geschätzten Eigenimporte der fraglichen Branchen 3,8 Prozent. Die deutsche Textilindustrie erreichte nach dieser Schätzung 1976 einen Anteil von 2,3 Prozent an Eigenimporten aus Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, die Bekleidungsindustrie 2,5 Prozent³.

Überträgt man den durchschnittlichen prozentualen Schätzwert für Eigenimporte der Verarbeitenden Industrie aus der Dritten Welt von 1976 (3,8 Prozent) wegen fehlender Basiszahlen auf das Jahr 1978 so ergibt sich, daß konfliktgefährdete Importe im Wert von etwa 590 Millionen DM aus deutschen Produktionsanlagen in Entwicklungsländern

1 Vgl. Anhangtabellen A 20 und A 21.

2 Einschließlich NE-Metallgießerei und Glasindustrie, vgl. Anhangtabelle A 22.

3 Die Umsatzzahlen ergeben sich aus der Anhangtabelle A 22, die Importangaben aus Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Außenhandel ... 1976, a.a.O., S. 12.

stammen¹. Bei diesen Importen ist mit handelspolitischen Einfuhrhindernissen zu rechnen, die sich negativ auf die Geschäftstätigkeit der Auslandsunternehmen auswirken können. Die Wirksamkeit der Förderung dieser Unternehmen wird dadurch gemindert oder gänzlich in Frage gestellt.

Die geschätzten Größenordnungen sind vorsichtig zu interpretieren. Sie dürften sich bei den Eigenimporten jedoch an der unteren Grenze des Toleranzbereichs bewegen. Für die Bekleidungsindustrie ermittelte Schwarting sehr viel höhere Werte. Er meint, daß bereits 1970 etwa 16 Prozent der gesamten deutschen Bekleidungsimporte Eigenimporte aus Direktinvestitionen im Ausland waren. Dabei geht er von einer durchschnittlichen Reimportquote von nur 40 Prozent des ausländischen Umsatzes aus. Diese Angaben beziehen sich jedoch nicht nur auf Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, sondern in der ganzen Welt².

Das Konfliktfeld erweitert sich nicht unbeträchtlich, wenn zu den bestehenden konfliktgefährdeten Direktinvestitionen und Handelsströmen noch diejenigen Auslandsinvestitionen hinzugenommen werden, die gerade wegen der zu erwartenden Importschwierigkeiten nicht vorgenommen worden sind. Damit verbunden sind auch unterlassene Eigenimporte. Wie groß dieser "unsichtbare" Teil der Störungen ist, kann nicht angegeben werden. Er ist jedoch bei der quantitativen Abgrenzung des Konfliktfelds stets einzubeziehen und verschiebt die Größenordnung dieses Feldes nach oben.

1 Die Importangabe kann aus Tabelle 20 entnommen werden.

2 Vgl. U. Schwarting: Direktinvestitionen ..., a.a.O., S. 142 ff.

6.4. Investitionsverhalten als Konfliktindikator

6.4.1. Besonderes Investitionsverhalten als Aufgreifkriterium

Bisher ist die Zugehörigkeit bestimmter Branchen zum Konfliktfeld bestimmt und die Höhe der konfliktgefährdeten Direktinvestitionen und Eigenimporte aus theoretischen Überlegungen abgeleitet worden. Beispiele aus der Bekleidungsindustrie zeigen, daß einzelne Unternehmen von handelspolitischen Störungen tatsächlich betroffen sind. Es ist damit zu rechnen, daß die Produktion solcher Unternehmen in Entwicklungsländern im Vergleich mit einer störungsfreien Lage im Zeitablauf zurückgeht, zumindest jedoch nicht mehr zunimmt oder nur unterdurchschnittlich wächst. Soweit die Fertigung mit Direktinvestitionen verbunden ist, werden auch diese stagnieren oder sogar abnehmen. Abgesehen von der Umstellung auf andere Erzeugnisse, kann eine weitere Reaktion der Auslandsniederlassungen in der Abwendung vom Markt der EG bestehen. Das ist allerdings nur möglich, wenn die in Entwicklungsländern hergestellten Waren auch auf anderen Märkten nachgefragt werden und diese Märkte keine oder nur geringe Einfuhrhindernisse aufweisen. Ist das der Fall, dann werden die Importe der betroffenen Unternehmen in die Gemeinschaft zurückgehen. Die direkten Auswirkungen eines möglichen Konflikts zwischen Auslandsinvestitions- und Außenhandelspolitik können sich also in verminderten Direktinvestitionen und sinkenden Eigenimporten zeigen. Es soll überprüft werden, ob diese Effekte in den konfliktgefährdeten Branchen festzustellen sind.

Für einzelne Unternehmen sind die dazu notwendigen Angaben kaum vollständig und nur unter hohem Aufwand zu beschaffen. In der vorliegenden Studie wird deshalb mit Branchenzahlen

gearbeitet. Dabei ist in Kauf zu nehmen, daß die so ermittelten Aussagen nicht für jedes Unternehmen der jeweiligen Branchen zutreffen müssen. Bis auf die oben versuchte Schätzung der Einfuhren aus eigener Auslandsproduktion stehen zu den Importen keine Angaben zur Verfügung. Die Auswertung von Daten ist deshalb auf die Entwicklung der Direktinvestitionen beschränkt. Dabei wird auf die kumulierten Transaktionswerte zurückgegriffen, weil nur diese Angaben für einen längeren Zeitraum nach Branchen und Ländergruppen vorliegen.

Unter sonst gleichen Bedingungen ist das Investitionsverhalten von Branchen, die vom Konflikt betroffen sind, anders als in Wirtschaftszweigen, die nicht zum Konfliktfeld gehören. Betroffene Branchen werden verhältnismäßig wenig in Entwicklungsländern investieren. Die Bewertung "verhältnismäßig wenig" kann sich ergeben aus einem im Vergleich mit der gesamten Verarbeitenden Industrie und den Investitionen in Industrieländern unterdurchschnittlichen

- Verhältnis von Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern zu Inlandsinvestitionen (Auslandsorientierung auf Entwicklungsländer),
- Anteil der Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern an den gesamten Auslandsinvestitionen,
- Wachstum der Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern.

Findet sich in den untersuchten Branchen ein solches Investitionsverhalten, so ist es möglich, daß es auf den Konflikt zurückzuführen ist. Allerdings unterliegt das Investitionsverhalten noch sehr vielen anderen Faktoren, deren Einflüsse

bei der Datenauswertung nicht ausgeschaltet werden können. Das genannte Verhalten kann somit auch eine andere Ursache haben. Das wäre im Einzelfall zu überprüfen, zum Beispiel durch eine Umfrage. Wird das beschriebene Investitionsverhalten vorgefunden, so kann es jedoch zumindest als Aufgreifkriterium für eine weitere Untersuchung benutzt werden¹.

6.4.2. Investitionsverhalten der Branchen des Konfliktfelds

In der Reihenfolge der Industriestatistik sollen die konfliktgefährdeten Branchen auf das besondere Investitionsverhalten hin untersucht werden. Die statistischen Daten für die Auswertung sind in den Anhangtabellen A 1 bis A 14 wiedergegeben. Die Entwicklung der Direktinvestitionen wird hauptsächlich mit dem Index der kumulierten Transaktionswerte beschrieben (vgl. Tabellen A 4, 5 und 6 und Abbildungen 2 und 3). Teilweise werden auch die Wachstumsraten der Auslandsinvestitionen berücksichtigt, die in den Tabellen A 10, 11 und 12 zu finden sind. Den Anteil von

1 Störungen zwischen den beiden Politiken können sich auch negativ auf die Direktinvestitionen einer Branche auswirken, ohne daß ein unterdurchschnittliches Investitionsverhalten festzustellen ist. Der Einfluß des Konflikts wird dann durch andere Effekte überkompensiert. In einem solchen Fall ist die wirtschaftspolitische Bedeutung des Konflikts jedoch gering.

Investitionen in Entwicklungsländer an allen Auslandsinvestitionen verzeichnet Tabelle A 13, die Auslandsorientierung läßt sich aus Tabelle A 14 ablesen. In Tabelle 23 am Ende dieses Abschnitts sind die Ergebnisse der Auswertung zusammengefaßt. Die Abbildungen 2 und 3 machen die Entwicklung der Investitionsbestände nach Ländergruppen sichtbar. Der Beobachtungszeitraum umfaßt die Jahre 1971 bis 1978¹.

Bis auf die Lederindustrie sind alle untersuchten Branchen wenig auslandsorientiert. Das Verhältnis von Auslandsinvestitionen zu Inlandsinvestitionen, gemessen am jeweiligen Investitionsbestand für das Jahr 1977, liegt in diesen Wirtschaftszweigen unterhalb des Durchschnitts der Verarbeitenden Industrie. Das trifft sowohl für die Direktinvestitionen in der ganzen Welt als auch auf die in Entwicklungsländern zu². Diese Feststellung reicht jedoch nicht aus, um als Hinweis auf einen bestehenden Konflikt zu dienen. Es muß hinzugefügt werden, wie sich die Auslandsinvestitionen auf die verschiedenen Ländergruppen verteilen und wie sich die Direktinvestitionen in der Dritten Welt verändert haben.

In der NE-Metallerzeugung ist das bestehende Engagement außerhalb der Bundesrepublik überdurchschnittlich stark auf die Industrieländer konzentriert. Seit 1973 liegt nämlich der Anteil der Direktinvestitionen in Entwicklungsländern an den gesamten Auslandsinvestitionen unter dem Durchschnitt der Verarbeitenden Industrie und hat seitdem ständig abgenommen³. Zudem war die Entwicklung des Investitionsbestan-

1 Branchenwerte, die die Investitionen in Entwicklungsländern gesondert ausweisen, gibt es erst seit 1971.

2 Vgl. Anhangtabelle A 14.

3 Vgl. Anhangtabelle A 13.

des in den Entwicklungsländern nicht so kräftig wie für die Verarbeitende Industrie im Durchschnitt¹. Seit 1973 lagen, bis auf eine Ausnahme im Jahr 1975, auch die Wachstumsraten dieser Investitionen unter dem Industriemittelwert². Dagegen vermehrten sich die Direktinvestitionen der Branche in den Industrieländern überdurchschnittlich stark³. Das Investitionsverhalten entspricht somit den Erwartungen für eine Branche, die akut vom Konflikt der Auslandsinvestitionspolitik mit der Außenhandelspolitik betroffen ist.

Die holzbearbeitende Branche hat den größten Teil der Kapitalabflüsse für Direktinvestitionen in die Entwicklungsländer geleitet. Der Anteil dieser Länder an den gesamten Auslandsinvestitionen der Branche liegt mit etwa zwei Dritteln weit über dem Durchschnitt von unter einem Drittel⁴. Auch hat sich der Bestand, gemessen in kumulierten Transaktionswerten, in Entwicklungsländern überdurchschnittlich entwickelt⁵. Die Wachstumsraten des Investitionsbestands sanken jedoch seit 1972, fielen 1974 unter die durchschnittliche Wachstumsrate und schlugen 1976 sogar in Minus um, wo sie bis zum Ende des Beobachtungszeitraums blieben⁶. In den Industrieländern lag die Entwicklung der Investitionen unter dem Durchschnitt der Verarbeitenden Industrie, nahm jedoch bis 1977 zu⁷. Dieses gegenläufige Investitionsverhalten mit überdurchschnittlichen, aber

1 Vgl. Anhangtabelle A 5.

2 Vgl. Anhangtabelle A 11.

3 Vgl. Anhangtabelle A 6.

4 Vgl. Anhangtabelle A 13.

5 Vgl. Anhangtabelle A 5.

6 Vgl. Anhangtabelle A 11.

7 Vgl. Anhangtabelle A 6.

abnehmenden Beständen in den Entwicklungsländern und unterdurchschnittlichen, aber zunehmenden Anlagen in Industrieländern läßt auf wachsende Hemmnisse für Investitionen in der Dritten Welt schließen und kann als Konfliktindiz gewertet werden. Allerdings änderte sich das Investitionsverhalten in Industrieländern während des Jahres 1977. Die Wachstumsrate wurde negativ¹ und der Index fiel um 11 Punkte und damit verhältnismäßig stärker als der Investitionsindex für die Entwicklungsländer². Die Abnahme der Auslandsinvestitionen kann deshalb möglicherweise auf einen anderen Grund als den fraglichen Konflikt zurückzuführen sein, denn die Wahrscheinlichkeit, daß dadurch auch Investitionen in Industrieländern behindert werden, wurde oben als klein angesehen.

Geringe Präsenz in den Entwicklungsländern kennzeichnet die Unternehmen der Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappe-erzeugung³. Die wenigen Direktinvestitionen in der Dritten Welt bewegten sich unter dem Durchschnitt der Verarbeitenden Industrie⁴. Das kann jedoch nicht als Hinweis auf Investitionshemmnisse gewertet werden, weil die Investitionstätigkeit dieser Branche in den Industrieländern ebenfalls unter dem Mittelwert lag und zwar verhältnismäßig tiefer als in Entwicklungsländern⁵.

1 Vgl. Anhangtabelle A 12.

2 Vgl. Anhangtabelle A 5 und A 6.

3 Vgl. Anhangtabelle A 13.

4 Vgl. Anhangtabelle A 5.

5 Vgl. Anhangtabelle A 6.

Die beiden Branchen Feinkeramik und Glas können nur zusammengefaßt untersucht werden, weil sie in der Statistik der Auslandsinvestitionen nicht getrennt aufgeführt sind. Der Anteil der Entwicklungsländerinvestitionen dieser Branchen lag zwar während des gesamten Beobachtungszeitraums unterhalb des Durchschnitts, er nahm jedoch zu¹. Als Folge davon entwickelten sich die Investitionsbestände in der Dritten Welt kräftiger als in den Industrieländern und stärker als in der Verarbeitenden Industrie insgesamt². Aus diesem Investitionsverhalten ist kein Hinweis auf Schwierigkeiten bei Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern abzulesen.

Die holzverarbeitende Industrie hat wie die vorgelagerte Holzbearbeitungsindustrie einen überdurchschnittlich hohen Anteil ihrer Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern angelegt³. Bis 1977 lag der Index der Investitionsbestände holzverarbeitender Unternehmen in der Dritten Welt über dem Durchschnitt⁴, gleichzeitig entwickelten sich jedoch auch die kumulierten Transaktionswerte in den Industrieländern überdurchschnittlich und zwar erheblich kräftiger als in den Entwicklungsländern⁵. Hieraus läßt sich ablesen, daß die Holzverarbeitung ihre Auslandsorientierung während des Beobachtungszeitraums im Vergleich zur gesamten Verarbeitenden Industrie überdurchschnittlich vergrößert und sich dabei vorwiegend auf die Industrieländer konzentriert hat. Diese Ent-

1 Vgl. Anhangtabelle A 13.

2 Vgl. Anhangtabelle A 5 und A 6.

3 Vgl. Anhangtabelle A 13.

4 Vgl. Anhangtabelle A 5.

5 Vgl. Anhangtabelle A 6.

wicklung ließe auf Schwierigkeiten bei Investitionen in Entwicklungsländern schließen, wenn nicht im Jahr 1978 der Investitionsindex in beiden Ländergruppen zurückgegangen wäre und zwar für die Industrieländer stärker als für die Entwicklungsländer¹. Die Vermutung, daß der Rückgang in den Entwicklungsländern auf eine nicht für diese Länder spezifische Ursache zurückzuführen ist, liegt dabei nahe. Somit läßt sich aus dem Investitionsverhalten der holzverarbeitenden Industrie kein Hinweis auf den gesuchten Konflikt entnehmen.

Die Hersteller von Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und Schmuck werden von der Industriestatistik in einer Branche zusammengefaßt. In der Statistik der Auslandsinvestitionen fehlt darin jedoch der Bereich Schmuck. Für die übrigen Unternehmen ist eine unterdurchschnittliche Präsenz in Entwicklungsländern festzuhalten². Der Index der Investitionsbestände spiegelt jedoch eine überdurchschnittliche Entwicklung in der Dritten Welt wider. Das gilt seit 1976 auch für das Investitionsverhalten in Industrieländern. Beide Indices verliefen allerdings aufeinander zu, derjenige für die Entwicklungsländer sank, derjenige für die Industrieländer stieg. 1977 kreuzten sie sich, so daß der Entwicklungsländerindex unter dem Industrieländerindex lag³. Diese Bewegung der Investitionen kann als Konflikthinweis gewertet werden.

Die Papier- und Pappeverarbeitung ist ein Beispiel für besonders dynamisches Investitionsverhalten in Entwicklungsländern. Bis 1972 lag der Anteil ihrer Auslandsinvestitionen in der Dritten Welt noch unterhalb des Durchschnitts der Ver-

1 Vgl. Anhangtabelle A 5 und A 6.

2 Vgl. Anhangtabelle A 13.

3 Vgl. Anhangtabelle A 5 und A 6.

arbeitenden Industrie von unter 30 Prozent, stieg dann jedoch auf knapp 60 Prozent an¹. Der Index der Investitionstätigkeit in der Dritten Welt lag während des gesamten Beobachtungszeitraums über dem Durchschnitt und stieg bis auf die Höhe von 848² (1971 = 100). In den Industrieländern verliefen die Indexwerte dagegen entlang der durchschnittlichen Entwicklung und seit 1976 sogar noch darunter³. Auf einen Konflikt, der sich negativ auf Investitionen in Entwicklungsländern auswirkt, deuten diese Zahlen nicht hin.

Die Branchen Ledererzeugung und -verarbeitung, die hier wegen mangelnder Untergliederung der Auslandsinvestitionsstatistik nur zusammen betrachtet werden können, sind überdurchschnittlich auslandsorientiert. Sie stehen mit ihrem Investitionsengagement jenseits der Bundesgrenzen noch vor der Chemischen Industrie und der Elektrotechnik⁴. Der Index dieser Investitionen entwickelte sich für die Industrieländer unterdurchschnittlich, jedoch ansteigend⁵, für die Entwicklungsländer dagegen nur leicht überdurchschnittlich, aber mit sich abflachender Tendenz. Sie führte dazu, daß der Index 1978 unter den Durchschnitt der Verarbeitenden Industrie in Entwicklungsländern absank⁶. Diese gegenläufige Bewegung könnte auf zunehmende Schwierigkeiten bei Investitionen in Entwicklungsländern und damit auf den untersuchten Konflikt hindeuten.

1 Vgl. Anhangtabelle A 13.

2 Vgl. Anhangtabelle A 5.

3 Vgl. Anhangtabelle A 6.

4 Vgl. Anhangtabelle A 14.

5 Vgl. Anhangtabelle A 6.

6 Vgl. Anhangtabelle A 5.

In der Schuhindustrie konzentrieren sich die Auslandsinvestitionen in den Industrieländern, jedoch nahm der Anteil der Entwicklungsländer zu¹. Die Indexentwicklung für die Entwicklungsländer liegt in dieser Branche sehr deutlich über dem Durchschnitt, für die Industrieländer jedoch darunter². Ein Anzeichen für eine Störung von Investitionen in Entwicklungsländern findet sich im Investitionsverhalten der Schuhindustrie nicht.

Dasselbe gilt auch für die Textilindustrie. Deren Investitionen in Entwicklungsländern lagen zwar leicht unter dem Durchschnitt³, jedoch stieg der Index sowohl in Entwicklungsländern als auch in Industrieländern bis 1978 an⁴. Der Anstieg in den Entwicklungsländern lag dabei über dem in Industrieländern, so daß auch in dieser Branche kein Anzeichen für den Konflikt auffindbar ist.

Auch in der Bekleidungsindustrie weist das statistisch erfaßte Investitionsverhalten nicht auf einen bestehenden Konflikt hin. Zwar ist diese Branche mit ihren Auslandsinvestitionen nur unterdurchschnittlich in Entwicklungsländern vertreten, jedoch nahm der Anteil dieser Anlagen zu⁵. Die Indexentwicklung für die Entwicklungsländer lag deutlich über dem Durchschnitt, die für Industrieländer dagegen darunter⁶. Das deutet darauf hin, daß die Entwicklungsländer sich in der Vergangenheit zunehmender Beliebtheit als Anlageregion für Direktinvestitionen der Bekleidungsindustrie erfreuten. Ein Einbruch in dieser Entwicklung ist bisher nicht festzustellen und damit auch kein Konflikthinweis.

1 Vgl. Anhangtabelle A 13.

2 Vgl. Anhangtabelle A 5 und A 6.

3 Vgl. Anhangtabelle A 13.

4 Vgl. Anhangtabelle A 5 und A 6.

5 Vgl. Anhangtabelle A 13.

6 Vgl. Anhangtabelle A 5 und A 6.

Das Investitionsverhalten in der Nahrungs- und Genußmittel-industrie entspricht wie das der NE-Metallerzeugung dem einer konfliktbetroffenen Branche. Die Investitionen in Entwicklungsländern lagen unter dem Durchschnitt und nahmen verhältnismäßig ab¹. Die Indexentwicklung der Investitionen in Industrieländern lag über dem Mittelwert der Verarbeitenden Industrie, für die Entwicklungsländer dagegen darunter². Seit 1977 waren die Wachstumsraten dieser Investitionen sogar negativ³.

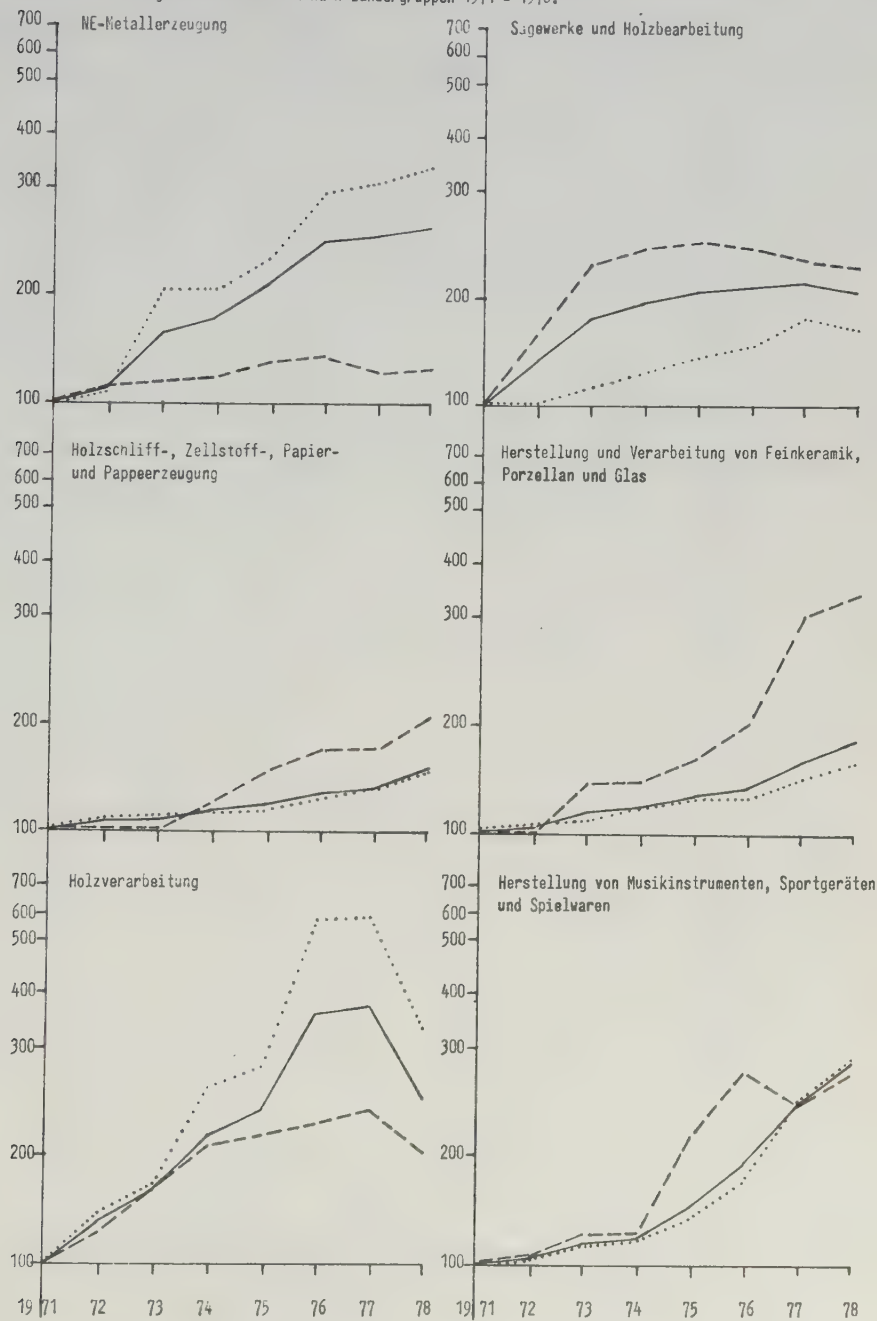
Insgesamt ergibt die Auswertung der statistisch ausgewiesenen Auslandsinvestitionen ein konfliktanzeigendes Investitionsverhalten nur in vier Branchen (vgl. Tabelle 23). Ein Beweis, daß dieses Investitionsverhalten auf Störungen zwischen Auslandsinvestitions- und Außenhandelspolitik zurückzuführen ist, kann damit jedoch nicht erbracht werden. Auch ist fraglich, ob in den Branchen, die das gesuchte Aufgreifkriterium des besonderen Investitionsverhaltens nicht aufweisen, keine Störungen auftreten. In der Bekleidungsindustrie gibt es nach Angaben einiger Unternehmen solche Störungen, die sich aber in den hier untersuchten Daten nicht sichtbar niederschlagen. Der Frage, ob bestimmte Branchen tatsächlich von möglichen Störungen betroffen sind, soll deshalb in einem zweiten Test mit Hilfe einer Befragung auf Verbandsebene nachgegangen werden.

1 Vgl. Anhangtabelle A 13.

2 Vgl. Anhangtabelle A 5 und A 6.

3 Vgl. Anhangtabelle A 11.

Abbildung 2: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Index der kumulierten Transaktionswerte ausgewählter Branchen nach Ländergruppen 1971 = 1978.



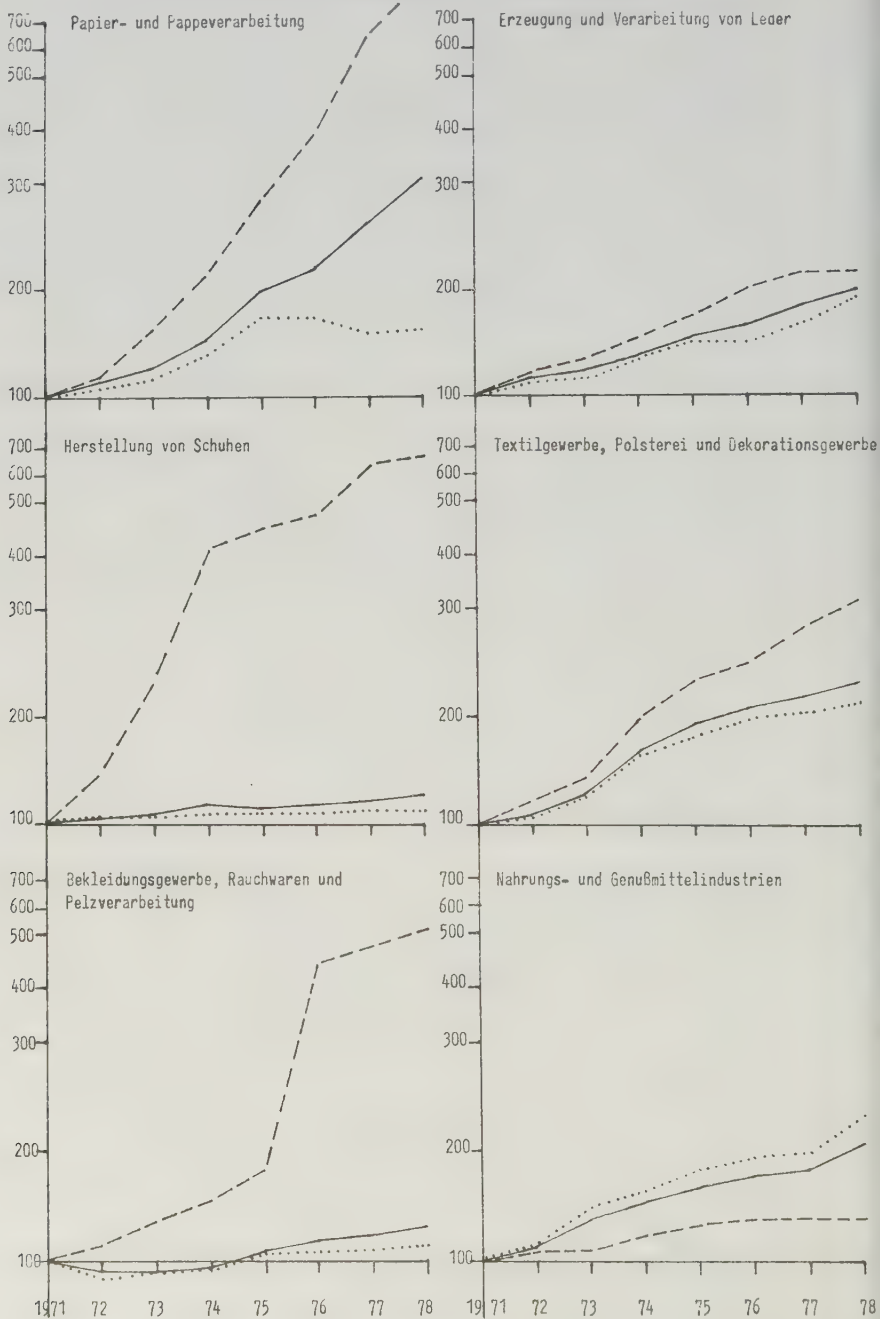
Bedeutung der Linien:

— Index gesamtes Ausland

- - - - - Index Entwicklungsländer

..... Index westliche Industrieländer
(und Staatshandelsländer)

Abbildung 3: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Index der kumulierten Transaktionswerte ausgewählter Branchen nach Ländergruppen 1971 - 1978 (Fortsetzung).



Bedeutung der Linien:

— Index gesamtes Ausland

--- Index Entwicklungsländer

..... Index westliche Industrieländer

Tabelle 23: Ergebnisse der Überprüfung konfliktgefährdeter Wirtschaftszweige anhand des Auslandsinvestitionsverhaltens 1971-1978.

Konfliktgefährdete Wirtschaftszweige	Auslandsorientierung 1977	Anteil der Investitionen in Entwicklungsländern an den Auslandsinvest.	Index der Investitionen in Entwicklungsländern (kum. Transakt.werte)	Index der Investitionen in Industrieländern (kum. Transakt.werte)	Hinweis auf Konflikt
NE-Metallerzeugung	-	- seit 73, (-)	-, (+) bis 76	+, (+)	x
Sägewerke und Holzbearbeitung	-	+, (=)	+, (-) seit 75	-, (+) bis 77	
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeerzeugung	-	-, (=)	-, (+)	-, (+)	
Herstellung und Verarbeitung von Feinkeramik, Porzellan und Glas	-	-, (+)	+ seit 73, (+)	-, (+)	
Holzverarbeitung	-	+, (-) bis 77	+ bis 77, (+) bis 77	+, (+) bis 77	
Herstellung von Musikinstrumenten, Sportgeräten und Spielwaren	-	-, (=)	+ seit 73, (+) bis 76	+ seit 76, (+)	x
Papier- und Pappeverarbeitung	-	+ seit 73, (+)	+, (+)	- seit 76, (+) bis 76	
Erzeugung und Verarbeitung von Leder		+, (+) bis 76	+ bis 77, (+)	- seit 73, (+)	x
Herstellung von Schuhen	+	-, (+)	+, (+)	-, (=) seit 74	
Textilgewerbe	-	-, (+)	+, (+)	+, (+)	
Bekleidungsgewerbe	-	-, (+)	+, (+)	-, (+)	
Nahrungs- und Genußmittelindustrien	-	-, (-)	-, (=) seit 75	+, (+)	x

Zeichenerklärung:

1. An erster Stelle steht die Gesamtbeurteilung für den Betrachtungszeitraum: + = überdurchschnittlich (im Vergleich zur gesamten Verarbeitenden Industrie), - = unterdurchschnittlich.
2. An zweiter Stelle steht die Tendenz: (+) = steigend, (-) = fallend, (=) = gleichbleibend.
3. Die Branchen, in denen ein Konflikthinweis gefunden wurde, sind angekreuzt: x

6.5. Befragung von Organisationen und Verbänden

6.5.1. Auswertung von Interviews und Fragebogen

In je einem Interview wurden Vertreter der Deutschen Entwicklungsgesellschaft (DEG), des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI), des Bundesverbandes Bekleidungsindustrie und des Gesamtverbandes der Textilindustrie in der Bundesrepublik Deutschland (Gesamttextil) zu dem untersuchten Konflikt befragt. Den Fachverbänden der anderen konfliktgefährdeten Branchen wurde ein Fragebogen¹ mit der Bitte um Beantwortung zugeschickt.

In den Interviews und der schriftlichen Umfrage wurde gefragt nach

- den Branchen, beziehungsweise Sparten, in denen ein Konflikt zwischen Investitionsförderung und Importbehinderung wirksam ist,
- der Höhe der Auslandsproduktion und den Eigenimporten aus Direktinvestitionen dieser Branchen und Sparten,
- der Art und dem Ausmaß vorhandener Behinderung der Eigenimporte und
- dem Einfluß der Störungen auf bestehende und künftige Investitionen im Ausland.

Als gemeinsames Ergebnis stellte sich heraus, daß keine der angesprochenen Organisationen Angaben über die Höhe der Auslandsproduktion und der Eigenimporte aus Direktinvestitionen machen konnte. Will man nicht aus den ausgewiesenen kumulierten Transaktionswerten für Direktinvestitionen auf die

1 Vgl. Anhang A 24.

Auslandsproduktion der investierenden Unternehmen schließen¹, so bleibt als einziger Anhaltspunkt für die Größenordnung der Produktion im Ausland die oben angeführte Statistik der Bundesbank über Umsätze deutscher Auslandsunternehmen. Die damit geschätzten Eigenimportzahlen können nicht mit Erhebungen der Wirtschaft verglichen werden, weil es die nicht gibt². Im einzelnen brachten die Interviews und schriftlichen Anfragen keine wesentlich voneinander abweichenden Beurteilungen des Konfliktpotentials, wie die folgende Darstellung zeigt.

Nach den Erfahrungen der DEG treten die gesuchten Störungen nur in Einzelfällen auf und stellen kein ernsthaftes Problem für ganze Branchen dar. Allenfalls einige wenige Unternehmen seien davon betroffen. Die seien vorwiegend im Textilbereich und in der Landwirtschaft angesiedelt. Auch hätten diese Störungen bisher noch nicht zu folgeschweren Konsequenzen, wie zum Beispiel einer Existenzgefährdung, für die Auslandsproduktionsstätten geführt. Als Grund für die geringe Bedeutung des möglichen Konflikts für DEG-Unternehmen wurde angegeben, daß nur wenige von der DEG mitfinanzierte Betriebe ihre in Entwicklungsländern hergestellten Waren hauptsächlich auf dem Markt der EG und speziell der Bundesrepublik abzusetzen gedächten. Die Mehrheit produziere im Ausland, um die dortigen Märkte zu beliefern (absatz-

1 Einen solchen Ansatz stellt Krägenau vor. Vgl. H. Krägenau: Internationale Direktinvestitionen ... 1979, a.a.O., S. 80 ff.

2 Mit Ausnahme einer Schätzung von Gesamttextil, nach der 1975 einschließlich des passiven Veredelungsverkehrs 33,4 Prozent aller Importe von Textilien und Bekleidung von Herstellern vergleichbarer Erzeugnisse eingeführt worden sind. Daraus geht jedoch nicht hervor, wieviel der Einfuhren aus der Produktion von deutschen Unternehmen im Ausland stammt. Vgl. Anhangtabelle A 23.

orientierte Auslandsinvestitionen), was wegen zunehmender Handelshemmnisse der Entwicklungsländer und Devisenproblemen allein mit Exporten nur noch beschränkt möglich sei. Als weiterer Grund für fehlende Störungen zwischen Außenhandelspolitik und Auslandsinvestitionspolitik bei DEG-Unternehmen wurde angeführt, daß drohende Schwierigkeiten schon in der Vor-Investitionsphase durch genaue Prüfung der Absatzmöglichkeiten umgangen würden. Es gehöre zu den Aufgaben der DEG, interessierte Investoren auf diesen Punkt hinzuweisen. Hier zeige sich einer der Vorteile der projektbezogenen Förderung, wie sie die DEG betreibe, die solche Schwierigkeiten vermeide und damit als eingebaute Sicherung wirke. Sofern in einigen Fällen dennoch Probleme aufgetaucht seien, die auf handelspolitische Eingriffe der EG und der Bundesrepublik zurückzuführen seien, so seien sie bisher fallweise pragmatisch gelöst worden. Als Beispiele wurden Kontingentaufstockungen und die Änderung der Absatzstrategie genannt¹. Es wurde allerdings nicht ausgeschlossen, daß künftig wegen der zunehmenden Internationalisierung der Produktion solche Störungen vermehrt auftreten können.

Der Eindruck von der geringen Bedeutung des zu untersuchenden Konflikts wird bestätigt durch eine Stellungnahme von Vertretern des BDI. Ihnen seien keine derartigen Fälle aus der Praxis bekannt, teilten sie mit. Weder einzelne Firmen noch ganze Branchen seien mit den genannten Schwierigkeiten

¹ Denkbar sind ferner die Änderung des Produktionsprogramms auf nicht-sensible Produkte oder kurzfristiges Auffangen der Kosten aus Behinderungen durch Gewinneinbußen.

an sie herangetreten. Das läge unter anderem daran, daß die im Ausland produzierten Waren deutscher Unternehmen nicht in Konkurrenz mit heimischen Gütern stünden und deshalb nicht zu den sensiblen Gütern gehörten. Ferner würden Absatzprobleme in der Vor-Investitionsphase berücksichtigt. Zudem sei der deutsche Markt weitgehend frei von Importbehinderungen, so daß Einfuhrschwierigkeiten, soweit sie überhaupt aufträten, nicht bedeutsam sein könnten. Importhindernisse durch Zölle würden nicht ins Gewicht fallen, weil sie durch die Wechselkursrelationen überkompensiert würden.

Ein ähnliches Ergebnis brachte das Interview mit dem Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Bekleidungsindustrie.

Er vertrat die Auffassung, daß die Behinderungen von Importen, die bei Textilien und Bekleidung durch die Neuauflage des Welttextilabkommens verschärft worden sind, zur Zeit keine negativen Wirkungen auf die Auslandsinvestitionen der Branche ausübten. Aus Gesprächen mit Bekleidungsunternehmen seien ihm zwar einige Einzelfälle bekannt, wo es Probleme gegeben habe. Die seien jedoch gelöst worden, indem zusätzliche Quoten von Unternehmen der Gastländer gekauft worden seien. Allerdings sei es möglich, daß der Konflikt an Bedeutung gewinne, weil die Auslandsinvestitionen der Branche sich wegen des wachsenden Lohnkostengefalles verstärken würden. Dann könnten die Investoren Schwierigkeiten mit den EG-Verordnungen zur Regelung der Einfuhr bekommen, wenn es ihnen nicht gelänge, einen Anteil von den bestehenden Mengenkontingenten zu erhalten. Für "Newcomer" sei das jedoch nicht leicht, weil ihnen die zur Berechnung der Quoten

notwendigen Referenzmengen aus der Vergangenheit fehlten. Könnten sie trotzdem vom vergebenden Gastland eine Quote erhalten oder kaufen, so könne es sein, daß die lizenzierte Menge zu klein für eine lohnende Auslandsproduktion sei. Momentan seien davon jedoch nur ein paar Unternehmen der Branche betroffen. Sie hätten diese Schwierigkeiten bisher mit Quotenhandel und Kooperation mit Unternehmen der Gastländer gelöst. Für die gesamte Bekleidungsbranche habe die Abwehr der massierten Fremdeinfuhr augenblicklich die größere Bedeutung gegenüber einer möglicherweise davon bewirkten Importbehinderung heimischer Unternehmen. Das werde sich wohl auch in Zukunft nicht ändern, weil die Importkonkurrenz durch massive Subventionen des Auslandes verfälscht werde. Zusammen mit den niedrigen Lohnkosten sei dieser Faktor so stark, daß die heimischen Unternehmer ohne die Einfuhrpolitik nichts gegen die Auslandskonkurrenz ausrichten könnten.

In einem Gespräch mit einer Sprecherin von Gesamttextil wurde eingeräumt, daß das zu untersuchende Problem in gewissem Umfang die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie berühre. Es handele sich dabei aber nicht um gewichtige Schwierigkeiten. Bisher trügen alle Firmen das gemeinsame Konzept der Importabwehr. Ein paar inländische Unternehmen, die darunter litten, hätten sich dem gemeinsamen Interesse gebeugt, wenn auch "manchmal nur zähneknirschend". Soweit in Einzelfällen mengenmäßige Beschränkungen für Eigenimporte wegen der Selbstbeschränkungsabkommen aufgetreten seien, habe man diese Schwierigkeiten bisher durch Verhandlungen mit den Gastländern über eine Aufstockung der Exportquoten für die betroffenen Betriebe ausräumen können. In den Fällen, in denen die Unternehmen dabei auf eigene Faust nichts erreicht hätten, habe der Verband die Bundesregierung veranlaßt, auf diplomatischem Wege eine Lösung mit dem be-

treffenden Land zu suchen. Schwierigkeiten gebe es zum Beispiel dann, wenn im Gastland die ausländischen Investoren bei der Vergabe von Exportlizenzen (die das Gegenstück zu den Einfuhrgenehmigungen der EG sind) benachteiligt würden. Solche Probleme seien je einmal in Südkorea und in Brasilien aufgetaucht, jedoch ihres Wissens beigelegt worden. Soweit andere Importhindernisse vorhanden seien, habe der Investor sie vor seinem Auslandsengagement gekannt und einkalkuliert. Der Verband informiere seine Mitglieder laufend über die entsprechenden Regelungen. Auch nach Aufnahme der Auslandsproduktion aufgetretene Verschärfungen der Importregelungen hätten bisher berücksichtigt werden können. Zu den Investitionsentscheidungen für Auslandsbetriebe sagte die Verbandssprecherin, daß der Zug ins Ausland für die Textilindustrie nicht so stark sei wie in der Bekleidungsbranche. Wenn nicht nur die reinen Lohnkostenunterschiede in die Kalkulation einbezogen würden, so stelle man im allgemeinen fest, daß Auslandsinvestitionen sehr teuer seien. Ohne staatliche Hilfen von Heimat- und Gastland seien sie vielfach nicht attraktiv. Wegen der relativ zur Bekleidungsindustrie höheren Kapitalintensität der Textilunternehmen habe sich der Trend zur Auslandsproduktion in den vergangenen Jahren nicht verstärkt¹. Die Bedeutung von Direktinvestitionen im Ausland sei nicht sehr hoch zu veranschlagen. Die Masse der branchenzugehörigen Unternehmen produziere nur im Inland. Mögliche Einschränkungen der ohnehin geringen Investitionstätigkeit im Ausland aufgrund verschärfter Beschränkungen für Eigenimporte hätten bisher nicht fest-

¹ Diese Aussage ist nur im Vergleich zur Bekleidungsindustrie richtig, nicht aber zur gesamten Verarbeitenden Industrie. Die Direktinvestitionen der Textilindustrie entwickelten sich sowohl in Entwicklungsländern als auch in Industrieländern kräftiger als der Industriedurchschnitt. Vgl. Anhangtabellen A 5 und A 6.

gestellt werden können. Es sei einzuräumen, daß solche Hindernisse potentiell interessierte Unternehmen davon abhalten könnten, direkt im Ausland zu investieren. Jedoch seien diese Engagements in der Regel so elastisch ausgelegt, daß ein Rückzug relativ leicht möglich wäre. Außerdem versuche man, diese Schwierigkeiten zu umgehen durch vorherige Berücksichtigung, Verhandlungen mit den Gastländern und Änderung der Absatzstrategie. Der letzte Punkt treffe für die Bekleidungsindustrie wegen der Mode und der Produktion für eng begrenzte Zielgruppen nur beschränkt zu. Der Verband habe bisher noch nicht über eine grundsätzliche Lösung des angesprochenen Problems nachgedacht, weil nur wenige Firmen betroffen seien. Im größeren Rahmen der Entwicklungshilfe habe es jedoch einen Schriftwechsel mit den Bundesministerien für Wirtschaft und wirtschaftliche Zusammenarbeit gegeben, in dem der Verband mitgeteilt habe, daß die Förderung von bestimmten Wirtschaftszweigen in Entwicklungsländern keinen Sinn mehr habe, weil deren Industrie in diesen Bereichen bereits überentwickelt sei. Die Textilbranche falle darunter.

Die Antworten aus der Fragebogenaktion, deren Adressaten die Fachverbände der übrigen konfliktgefährdeten Branchen waren, sind zwar nicht so ausführlich, kommen aber tendenziell zum selben Ergebnis. Bis auf die Nahrungs- und Genußmittelindustrie und die Industriegruppe Sportgeräte und Spielwaren liegen von allen Branchen Antwortschreiben vor. Der Verband der Musikinstrumenten-Hersteller teilt mit, daß die Branche nicht in Entwicklungsländern investiert habe.

Die Wirtschaftsvereinigung Metalle meint, daß sich geringe Einfuhrschwierigkeiten allenfalls durch Zölle ergeben

könnten. Die seien jedoch gegenüber Entwicklungsländern durch Präferenzen ausgeräumt, so daß sich bei der Einfuhr von NE-Metallen und NE-Metallhalbzeug aus Produktionsniederlassungen deutscher Unternehmen in der Dritten Welt kaum Schwierigkeiten ergeben dürften.

Nicht die Einfuhrhindernisse sind es nach Auffassung der Vereinigung Deutscher Sägewerksverbände, die der Holzwirtschaft die entscheidenden Probleme bringen, sondern die Beschränkung der Ausfuhr aus den Entwicklungsländern. Das gehe über Kontingente, nationale Bevorzugungen beziehungsweise Benachteiligungen und Quotensysteme bis hin zur totalen Exportsperrung für Holz zum Beispiel aus Nigeria. Die bestehende Entliberalisierung für Sperrholz und Hobelware wird zwar gesehen, jedoch nicht als hindernd empfunden. Es handele sich dabei nämlich um ein bestimmtes Verfahren, das die inländische Wirtschaft schützen solle.

Irgendwelche handelspolitischen Hemmnisse für den Import von Zellstoff oder Papier aus Investitionen oder Beteiligungen in Entwicklungsländern sind dem Verband deutscher Papierfabriken (Vereinigung der Papier-, Pappen-, Zellstoff- und Holzerzeugung) "bisher nie zu Ohren gekommen". Ganz im Gegenteil fänden diese Importe sogar zumeist zollfrei statt und es sei nicht bekannt, worin irgendwelche Erschwernisse begründet sein sollten.

Der Verband der keramischen Industrie teilt mit, daß seine Mitglieder hauptsächlich Geschirr und Ziergegenstände aus Porzellan und Steingut herstellen. Eine Verlagerung der

Produktion dieser zum Teil noch manuell gefertigten Erzeugnisse in Entwicklungsländer sei "aus verständlichen Gründen" nicht möglich. Deshalb komme auch kein Re-Export aus einer solchen Produktion in die EG in Frage.

Keine Auskunft über die an ihn gerichteten Fragen konnte der Hauptverband der deutschen Holzindustrie und verwandter Industriezweige geben, weil die Versorgung der deutschen Holzindustrie mit Tropenhölzern aus der Dritten Welt im wesentlichen von Importgesellschaften (Handel) gesichert werden. Diese Gesellschaften seien es in der Regel auch, die an Fertigungsbetrieben in Entwicklungsländern beteiligt seien.

Die Arbeitsgemeinschaft der deutschen Schmuck- und Silberwarenindustrie stellt fest, daß die Einfuhr von Schmuck- und Silberwaren nach Deutschland und in die EG "ohne jede Behinderung möglich ist". Die einzige Schwierigkeit trete beim Export in die Rest-EFTA-Länder auf. Erzeugnisse, die in Entwicklungsländern hergestellt wurden, unterlägen, wenn sie von der Bundesrepublik aus in die Länder der Rest-EFTA exportiert würden, dem vollen Zollsatz. Erschwernisse für Direktinvestitionen ihrer Branche durch Handelsregelungen sind der Arbeitsgemeinschaft nicht bekannt.

Im Bereich der Papier- und Pappeverarbeitung spielen die Importe aus Entwicklungsländern nach Auffassung des Hauptverbandes der Papier, Pappe und Kunststoffe verarbeitenden Industrie insgesamt eine untergeordnete Rolle. Bezweifelt werde, daß es sich bei Investitionen dieser Branche in Entwicklungsländern um beschaffungsorientierte Anlagen handele, die relativ hohe Papier- und Pappwarenimporte in die EG und die Bundesrepublik bewirkten. Lediglich aus Ländern wie Spanien, Jugoslawien und dem asiatischen Raum seien zunehmende Importe zu verzeichnen. Dem Verband sei jedoch nicht bekannt, ob diese Importe von Firmen der Papier und Pappe verarbeitenden Industrie - die möglicherweise dort investiert hätten - als Ergänzung ihres

Produktionsprogramms getätigt würden. Überlegungen hinsichtlich der Behinderung solcher Importe durch EG-Bestimmungen seien nicht verständlich, weil die fraglichen Waren zollbegünstigt eingeführt werden könnten. Das einzige Hindernis dürften die gesetzlichen und normentechnischen Vorschriften sein, die den Entwicklungsländern manchmal Schwierigkeiten bereiteten. Probleme im Wirtschaftsverkehr mit der Dritten Welt gebe es in erster Linie wegen der Regelungen durch diese Länder selbst. So werde durch hohe protektionistische Zölle der Warenverkehr erschwert und die Investitionstätigkeit durch restriktive Maßnahmen behindert. Das lasse die Papier- und Pappeverarbeitung zögern, ihre Investitionstätigkeit in Entwicklungsländern aktiver zu gestalten. Darüber hinaus sei zu sagen, daß es sich bei diesem Wirtschaftszweig um eine klein- und mittelständisch strukturierte, sehr lohnintensive, aber kapitalarme Branche handele. Das ermögliche "trotz der hohen finanziellen Unterstützung durch Bund und Länder sowie durch die entsprechenden Organisationen, wie zum Beispiel die DEG", nur in beschränktem Umfang Investitionen in Entwicklungsländern.

Zu diesem Schluß kommt auch der Verband der deutschen Lederindustrie. Er teilt mit, daß Investitionen der ledererzeugenden Industrie im Ausland aufgrund der Firmenstruktur nur in begrenztem Umfang möglich und erfolgt seien. Zudem habe man sehr unterschiedliche Erfahrungen mit Auslandsinvestitionen gemacht, weil die Hilfestellung und Bereitschaft der ausländischen Partner mit erheblicher Vorsicht zu beurteilen seien. Absatzschwierigkeiten im EG-Markt aufgrund von Handelshemmnissen gebe es für Auslandsproduzenten nicht. Von den im Fragebogen genannten 101,1 Millionen DM an kumulierten Kapitaltransfers für Direktinvestitionen der Ledererzeugung und -verarbeitung seien lediglich 8 bis 10 Prozent der Ledererzeugung zuzurechnen.

Nach Auskunft des Verbands der deutschen Lederwaren- und Kofferindustrie seien die angegebenen Investitionen nur in der Ledererzeugung und in der Schuhindustrie erfolgt. Lederwarenhersteller hätten nach dem Wissen der Verbandsvertreter keine Investitionen in Entwicklungsländern getätigt. Auch seien keinerlei Hemmnisse bekannt, die den Handelsaustausch erschwerten. Vielmehr werde durch die Import-¹ und Steuerpolitik der Bundesregierung die Existenz der deutschen Lederwaren- und Kofferindustrie gefährdet.

Die Mitgliedsfirmen des Hauptverbands der deutschen Schuhindustrie haben nach Auskunft der Organisation überwiegend in Gemeinschaftsunternehmen (joint ventures) in Entwicklungsländern investiert, die zum großen Teil für den Export produzieren. Jedoch würden nur sehr wenige Produkte in die EG und damit in die Bundesrepublik Deutschland eingeführt, weil sie nicht den Anforderungen der hiesigen Konsumenten entsprächen. Ausnahme seien lediglich Sportschuhe. Der Umsatz mit Schuhen aus Entwicklungsländerproduktion sei in der Bundesrepublik deshalb verschwindend gering. Handelshemmnisse dafür gebe es nicht, diese Einfuhren würden im Gegenteil eher noch durch das Zollpräferenzsystem der EG begünstigt.

6.5.2. Zum Ergebnis der Befragung

Insgesamt gesehen ergibt die Befragung beteiligter Organisationen, daß ein akuter Konflikt aufgrund gegeneinander wirkender auslandsinvestitionspolitischer und außenhandelspolitischer Maßnahmen auf Branchenebene nicht deutlich wird. Erwähnt werden lediglich ein paar Einzelfälle auf Unternehmensebene in der Textil- und Bekleidungsindustrie. Diese Einschätzung ergibt sich vermutlich deswegen, weil die Importhindernisse de facto keine Wirkung haben oder nicht als störend empfunden werden.

¹ Gemeint sind wahrscheinlich die Liberalisierungsbemühungen der Bundesregierung.

Ob Barrieren gegen Eigenimporte als störend empfunden werden, hängt vielfach von betriebswirtschaftlichen Überlegungen ab. Werden nämlich die dadurch entstehenden Kosten (Zölle, Quotengelder, Lagerkosten bei Wartezeiten etc.) bereits vor der Investitionsentscheidung einbezogen, so werden sie möglicherweise nur noch dann als störend betrachtet, wenn sie sich unerwartet erhöhen. Als überhaupt nicht hindernd könnten sie dann angesehen werden, wenn als Gegenposten die Kostenentlastung durch Förderung der Auslandsinvestitionen in die Rechnung einbezogen wird. Was beim Absatz infolge staatlicher Regelungen an zusätzlichen Kosten entsteht, wird dann aufgerechnet gegen die Förderung der Produktion. Solange dabei noch ein Überschuß entsteht, ist es möglich, daß betriebswirtschaftlich kein Konflikt gesehen wird, obwohl aus gesamtwirtschaftlicher Sicht einer vorliegt.

In einigen Fällen ist es zweifelhaft, ob der Informationsstand der befragten Verbände detailliert genug ist, um Störungen zwischen beiden Politiken zu bemerken. So wird zwar häufig auf fehlende Zollschranken durch Präferenzsysteme gegenüber Entwicklungsländern verwiesen, nicht aber darauf, daß in jedem Jahr für einen Teil der branchenspezifischen Waren wieder die normalen Zölle eingeführt werden, weil die Zollkontingente erschöpft sind¹.

Zudem vertreten die Fachverbände verschiedene Interessengruppen, nämlich Unternehmen mit und ohne Auslandsproduktion. Möglicherweise muß hier die erste, kleinere hinter der zweiten, größeren zurückstecken und ihre Schwierigkeiten werden nicht ihrer Bedeutung entsprechend behandelt. Zitat der Sprecherin von Gesamttextil: "Die Masse der branchenzugehörigen Unternehmen produziert im Inland". In der Bekleidungsindustrie hat die "Abwehr der massierten Fremdeinfuhr" zur Zeit

1 Vgl. Anhangtabelle A 18.

die größere Bedeutung gegenüber einer möglicherweise damit verbundenen Importbehinderung der Auslandstöchter heimischer Unternehmen. Auch in der Textilbranche tragen bisher alle Firmen "das gemeinsame Konzept der Importabwehr", obwohl sich einige Unternehmen diesem Interesse "manchmal nur zähneknirschend" gebeugt haben. Auf diese geschichtete Interessenlage weist auch die Meinung der Lederverarbeiter hin, wonach nicht mögliche Handelshemmnisse, sondern die zu liberale Importpolitik als gefährdend bezeichnet wird.

Es ist möglich, daß mit der gewählten Untersuchungsmethode zwar Hindernisse angezeigt werden, daraus jedoch kein Konflikt entsteht, weil die Importregelungen deutsche Auslandsproduzenten nicht berühren. Das tritt dann auf, wenn diese Unternehmen zwar Waren der indizierten Branche produzieren, aber gerade die mit Einfuhrerschwernissen belegten Erzeugnisse nicht in ihrem Programm haben. Diese Annahme wird gestützt durch die Mitteilung der BDI-Vertreter, daß im Ausland keine sensiblen Waren von deutschen Unternehmen produziert werden, ferner durch den Hinweis der Holzindustrie, daß die Mengenbeschränkungen bei Sperrholz und Hobelware dem Schutz der heimischen Wirtschaft dienen. Auf Textilien dürfte das jedoch nicht zutreffen, weil fast alle Waren dieser Branche mit Einfuhrhindernissen belastet sind. Möglich ist auch, daß es für deutsche Auslandswaren zwar Behinderungen gibt, diese aber nicht greifen, weil die Erzeugnisse innerhalb der bestehenden Zoll- oder Mengenkontingente eingeführt werden können. In beiden Fällen kann das angezeigte Konfliktpotential jedoch schnell akut werden, und zwar dann, wenn die Produktpalette geändert oder erweitert wird oder wenn die Produktion mengenmäßig ausgedehnt und die zugeteilte Kontingentsmenge überschritten wird¹.

1 Vgl. Anhangtabelle A 19.

Nach Meinung von Verbandssprechern und auch nach Einschätzung wissenschaftlicher Autoren¹ wird die Produktion künftig noch stärker internationalisiert werden als bisher. Bei unveränderter Handelspolitik wächst dann die Gefahr, daß sich Importbehinderungen für deutsche Auslandsinvestoren zunehmend störend bemerkbar machen.

Die Auskunft der DEG und der befragten Verbandssprecher, daß mögliche Importschwierigkeiten bereits in der Vor-Investitionsphase berücksichtigt werden, weist auf die nicht zu unterschätzende Bedeutung des unsichtbaren Teils des Konfliktfeldes hin. Aufgrund solcher Informationen können Auslandsinvestitionen zurückgestellt, fallengelassen oder gar nicht erst ins Auge gefaßt werden. Möglicherweise hat der unsichtbare Bereich zur Zeit die größere Bedeutung gegenüber den Störungen, die bestehende Auslandsengagements behindern.

Die Hinweise machen deutlich, daß die Aussagen der Verbände nicht den Schluß zulassen, es gebe in der Praxis keine Störungen zwischen Auslandsinvestitions- und Außenhandelspolitik. Vielmehr finden sich Anzeichen dafür, daß die aktuellen Störungen unterschätzt werden, daß das Konfliktfeld sich ausdehnt und daß den unsichtbaren Störungen aufgrund unterlassener Auslandsinvestitionen erhebliche Bedeutung zukommt.

¹ Vgl. F. Fröbel, J. Heinrichs, O. Kreye: Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer, Reinbek bei Hamburg 1977, S. 62.

7. Folgen des Konflikts

7.1. Auswahl betrachteter Folgen

Die direkten Auswirkungen des Konflikts zwischen Auslandsinvestitions- und Außenhandelspolitik können, verglichen mit einer konfliktfreien Situation, in verminderten Auslandsinvestitionen und sinkenden Eigenimporten bestehen. Daraus ergeben sich Folgen für die Ziele beider Politiken. Es ist möglich, daß sie nicht oder nur teilweise erreicht werden. Hinsichtlich der eingangs genannten Zielsetzungen wird das besonders deutlich bei der Verbesserung der internationalen Arbeitsteilung und der Industrialisierung der Dritten Welt.

Die Konfliktanalyse hat ergeben, daß vor allem standortbenachteiligte, im Inland strukturschwache Branchen von den Störungen betroffen sind. Diese Wirtschaftszweige unterliegen einem starken, vom Ausland ausgeübten Zwang, ihre Produktionsstruktur an die fortschreitende Arbeitsteilung anzupassen. Der gegenläufige Einsatz von Auslandsinvestitions- und Außenhandelspolitik greift in diesen Prozeß ein. Es soll untersucht werden, welche Folgen das für die Branchen im Inland hat. Ein weiteres Ergebnis der Analyse des Konflikts ist es, daß Störungen hauptsächlich im Handel mit Staaten der Dritten Welt und bei Investitionen in dieser Ländergruppe auftreten. Das kann negative Auswirkungen auf die Industrialisierung der Entwicklungsländer haben und das Ziel der Hilfe für die Dritte Welt beeinträchtigen, das beide Politiken verfolgen.

Die beabsichtigte Rohstoffsicherung wird durch den Konflikt nicht berührt, so daß sie nicht weiter betrachtet zu werden braucht. Der Schutz der heimischen Industrie, den die Handelspolitik unter anderem anstrebt, hängt so eng mit der

internationalen Arbeitsteilung zusammen, daß mögliche Folgen auf den Importschutz unter dem Punkt Arbeitsteilung mit untersucht werden. Stabilitätspolitische Ziele treten in den beiden Politiken entweder überhaupt nicht auf oder stehen, wie das Streben nach Zahlungsbilanzausgleich, deutlich im Hintergrund. Die Folgen des Konflikts auf die mit diesen Zielen verbundenen makroökonomischen Größen werden nicht untersucht, weil das Konfliktpotential im Rahmen der Gesamtwirtschaft relativ klein ist und deshalb eine sehr geringe Wirkung hat. Zum zweiten gehen in die gesamtwirtschaftlichen Aggregate so viele andere Einflüsse ein, daß sich die Folgen des Konflikts nicht isolieren lassen. Schließlich stehen die Einflüsse in einem komplizierten Wirkungszusammenhang, so daß nicht nur die auslösenden Effekte, sondern auch vielfältige Rückwirkungen einbezogen werden müßten. Soweit es die Zahlungsbilanzwirkungen von Direktinvestitionen betrifft, hat eine intensive Diskussion in der Literatur bisher nur das Ergebnis erbracht, daß sich keine eindeutigen Aussagen darüber machen lassen¹. Das gilt auch für die Wirkungen auf andere makroökonomische Größen wie Preise, Beschäftigung und Einkommen in den kapitalexportierenden Ländern². Die kurze Betrachtung der Konfliktfolgen konzentriert sich deshalb auf branchenspezifische Wirkungen im Zusammenhang mit der internationalen Arbeitsteilung und der Entwicklung der Dritten Welt.

Ursache für den Konflikt zwischen beiden Politiken sind nicht abgestimmte wirtschaftspolitische Interventionen. Sie bewirken einen Konflikt auf zwei Ebenen. Zum einen stören

1 Vgl. D. Haubold: Direktinvestitionen ..., a.a.O., S. 254 ff.

2 Vgl. K. Billerbeck, Y. Yasugi: Private Direct Foreign Investment in Developing Countries, World Bank Staff Working Paper No. 348, Washington, D.C. 1979, S. 30 ff.

sich die Eingriffe im wirtschaftspolitischen Bereich gegenseitig und vermindern so die Wirkung der jeweils anderen politischen Maßnahmen. Zum anderen stören die Interventionen den Marktprozeß, also die wechselseitig abhängige Entwicklung von Handelsströmen und Auslandsinvestitionen, wie sie ohne Wirtschaftspolitik abläuft. Das kann sowohl von jeder der beiden Politiken einzeln bewirkt werden als auch durch den gleichzeitigen und gegenläufigen Einsatz ihrer Instrumente. Im folgenden soll untersucht werden, welche Auswirkungen der Konflikt auf den Marktprozeß haben kann. Dabei wird davon ausgegangen, daß von den Eingriffen beider Politiken in erster Linie die der Handelspolitik zu Störungen der Marktabläufe führen. Ob die Auslandsinvestitionspolitik Wettbewerbsverzerrungen bewirkt, kann nur dann beantwortet werden, wenn die Grenze zwischen Förderung und bloßem Ausgleich von Investitionshemmnissen deutlich zu markieren ist. Das ist im Fall der Dritten Welt aber nur schwer möglich.

7.2. Verminderte Anpassungsmöglichkeit inländischer Branchen

Aus der Betrachtung der marktmäßigen Zusammenhänge von Direktinvestitionen und Handelsströmen geht hervor, daß diese Größen positiv miteinander verknüpft sind. Steigende Auslandsinvestitionen bewirken in der Regel vermehrte Ein- und Ausfuhren. Die internationale Arbeitsteilung wächst. Die Verbesserung dieser Arbeitsteilung ist ein Ziel der Außenwirtschaftspolitik. Mit Hilfe der daraus entstehenden Spezialisierung erhofft man sich den besten Einsatz der Produktionsfaktoren, die Erstellung des weltweit größtmöglichen Sozialprodukts, stetiges Wachstum und Vollbeschäftigung.

Warenströme und Produktionsstrukturen müssen sich zu diesem Zweck den internationalen Nachfrage- und Produktionsbedingungen anpassen. Das geschieht durch die Unternehmen in einer nicht abreißenden Folge von Aktion und Reaktion im internationalen Wettbewerb. Dazu stehen ihnen die drei oben bereits beschriebenen Strategien der Produkt-, Verfahrens- und Standortinnovation zur Verfügung¹. Wird nun mit Importbeschränkungen in den Warenaustausch eingegriffen, so beeinträchtigt diese Intervention wegen der marktmäßigen Zusammenhänge gleichzeitig eine der drei Wettbewerbsstrategien, nämlich die Standortinnovation. Diese auslandsorientierte Anpassungsart wird erschwert, weil der Absatz der im Ausland produzierten Waren auf dem heimischen Markt nicht mehr ungehindert möglich ist. Durch den handelspolitischen Eingriff verschlechtert sich also die internationale Arbeitsteilung nicht nur wegen verzerrter Warenströme, sondern auch wegen eingeschränkter Anpassungsmöglichkeiten der Produktionsstrukturen.

Die konfliktgefährdeten Branchen sind davon besonders betroffen. Inländische Unternehmen dieser Wirtschaftszweige genießen wegen der Importbeschränkungen zwar einen gewissen Schutz vor der ausländischen Konkurrenz. In der Regel ist er aber nicht so hoch, daß das ausländische Angebot völlig vom Inlandsmarkt ferngehalten werden kann. Die Handelshemmnisse verringern in diesem Fall den Importdruck, schalten ihn aber nicht aus. Anpassung bleibt deshalb notwendig. Da die Möglichkeit der Standortinnovation mit dem

¹ Vgl. S. 123 dieser Arbeit.

Importschutz verringert wird, sind die Unternehmen der geschützten Branchen gezwungen, sich stärker auf Produkt- und Verfahrensinnovation zu stützen, wenn sie nicht aus dem Markt ausscheiden wollen. Sie müssen also eine binnenorientierte Anpassung betreiben.

Gute Aussicht, mit diesen Anpassungsformen im internationalen Wettbewerb bestehen zu können, haben jedoch nur solche Unternehmen, die Standortvorteile im Inland besitzen. Im Branchendurchschnitt gehören aber gerade die Unternehmen der konfliktgefährdeten Wirtschaftszweige nicht zu dieser Gruppe. Sie benötigen in der Regel verhältnismäßig wenig hochqualifizierte Arbeitskräfte und haben eine relativ geringe Forschungs- und Entwicklungsintensität. Ihre anhand der Warenströme festgestellte Standortbenachteiligung im Inland läßt sich insbesondere mit diesen beiden Merkmalen begründen ².

Diese Aussage gilt allerdings nur im Branchendurchschnitt und nicht für jedes einzelne Unternehmen. Zudem können auch andere Gründe für die Standortgunst oder -ungunst ausschlaggebend sein. Dabei sind unternehmerische Initiative und Ideen sicher nicht geringer zu veranschlagen als die Ausstattung mit Ausbildungskapital und hohe Forschungs- und Entwicklungsausgaben. Die beiden ersten Einflüsse lassen sich allerdings nur sehr schwer messen, so daß bei der empirischen Überprüfung der Standortbedingungen häufig auf die physische Faktorausstattung zurückgegriffen wird. Es muß deshalb darauf hingewiesen werden, daß die so erzielten Ergebnisse nur mit Vorsicht interpretiert werden dürfen. Aus ihnen kann lediglich eine tendenzielle Aussage

1 Vgl. H.H. Glismann, E.-J. Horn: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit ..., a.a.O., S. 92 f. und 100 f.

2 Vgl. ebenda, S. 110.

für ganze Branchen abgeleitet werden, nicht aber eine tref-
fende Begründung für die Standortbedingungen eines bestimm-
ten Unternehmens. Auch gelten die Aussagen nur für die Ver-
gangenheit. Es kann nicht mit Sicherheit davon ausgegangen
werden, daß sie künftig ebenfalls zutreffen. Standortvor-
oder -nachteile stellen sich nämlich immer erst im Wettbe-
werbsprozeß heraus und sind kaum voraussagbar.

Nur mit diesen Einschränkungen können die konfliktgefährde-
ten Branchen als standortbenachteiligt angesehen werden.
Wird diese Aussage jedoch akzeptiert, so kann geschlossen
werden, daß sie relativ geringere Erfolgsaussichten als
die anderen Branchen der Verarbeitenden Industrie haben,
wenn sie versuchen, sich der internationalen Konkurrenz
mit inlandsorientierten Innovationen zu stellen. Somit
mindern importbeschränkende Eingriffe zwar den Anpassungs-
druck der ausländischen Anbieter, verringern aber gleich-
zeitig auch die Anpassungsmöglichkeiten für die betroffenen
inländischen Branchen. Außerdem behindern sie den Absatz
von deutschen Unternehmern, die bereits eine Standort-
innovation durchgeführt haben und vom Ausland den Inlands-
markt beliefern wollen.

Wird nun der Importdruck durch Maßnahmen der ausländischen
Konkurrenz größer, so besteht die Gefahr, daß ihm nicht
mehr mit den bereits eingeschränkten Mitteln der unter-
nehmerischen Anpassung begegnet werden kann, sondern nur
noch durch die Steigerung der Protektion. Damit werden die
Möglichkeiten zu Standortinnovationen noch enger begrenzt.
Bei Fortführung dieses Wechselspiels kann es endlich zur
weitgehenden Abkopplung einzelner Wirtschaftszweige von
der internationalen Arbeitsteilung kommen. Hat sich die
Kluft zwischen den Produktionsstrukturen am Weltmarkt und
am inländischen Markt erst einmal aufgetan, besteht fortan

ein Zwang, die Protektion aufrecht zu erhalten. Bei ihrem Abbau würde nämlich ein Anpassungsstau frei, dessen Ausgleich zu unerwünschten Folgen für Wachstum und Beschäftigung führen könnte. Dieser Effekt tritt tendenziell bei allen strukturerhaltenden Maßnahmen auf.

Der Schutz, den die importbeschränkenden Eingriffe den Unternehmen bieten können, besteht in der Konservierung von nicht marktgerechten Produktionsstrukturen. Diese Strukturen beruhen nicht mehr auf komparativen Kostenvorteilen, die sich in der internationalen Arbeitsteilung herausbilden. Die Produktionsfaktoren werden in den geschützten Branchen gebunden. Dort können sie aber nicht in der produktivsten Verwendung eingesetzt werden. Damit leisten sie einen geringeren Beitrag zum Volkseinkommen, als sie es beim Einsatz in anderen Branchen könnten. Der Verzicht auf eine bessere Güterversorgung ist die Folge.

Zudem bergen Importbeschränkungen die Gefahr in sich, die betroffenen Handelspartner zu Gegenmaßnahmen zu reizen. Mit einer solchen Retorsion gewinnt die Protektion an Raum. Die Beschränkungen im internationalen Warenverkehr vermehren sich, das Handels- und Auslandsinvestitionsvolumen schrumpft und die weltweite Arbeitsteilung erleidet einen Rückschlag.

7.3. Eingeschränkte Möglichkeit für die Industrialisierung der Dritten Welt

Die Förderung von privaten Auslandsinvestitionen richtet sich hauptsächlich auf die Dritte Welt. Das liegt nicht nur daran, daß dort die Hemmnisse, die solchen Anlagen entgegenstehen, besonders hoch sind. Auch aus entwicklungspolitischen Gründen orientiert sich die Auslandsinvestitionspolitik auf diesen Schwerpunkt. Es wird angenommen, daß private Investoren zur Entwicklung der Dritten Welt beitragen können¹. Diese Meinung vertreten auch die Entwicklungsländer selbst. Sie sind überzeugt davon, daß Direktinvestitionen unter bestimmten Bedingungen ihre Industrialisierung zu ihrem Nutzen voranbringen können. Deshalb haben sie die Industrieländer aufgefordert, Investoren bei der Errichtung von Industrieanlagen in der Dritten Welt zu unterstützen. Zum Teil wird dieser Wunsch durch eigene Förderungsprogramme der Entwicklungsländer unterstrichen. Dabei sind besonders solche Unternehmen willkommen, die von einem Produktionsstandort im Entwicklungsland aus exportieren wollen². Eben diese Betriebe sind es, die wegen Standortnachteilen in den Industrieländern prinzipiell bereit sind, in der Dritten Welt zu produzieren. Dort finden sie in der Regel wettbewerbsfähigere Standorte vor. Investitionen der konfliktgefährdeten Wirtschaftszweige erscheinen zur Industrialisierung der Dritten Welt deshalb besonders gut geeignet. Ihre Förderung kann einen nachhaltigen Entwicklungseffekt erzielen.

Handelspolitische Eingriffe der kapitalexportierenden Länder in diesen Branchen mindern die Bereitschaft der Unternehmen, solche Direktinvestitionen, die in der Regel mit

1 Vgl. OECD (Hrsg.): Investing in Developing Countries. OECD/DAC Member Countries' Policies with Regard to Private Direct Investment in Developing Countries, 4. Auflage, Paris 1978, S. 6.

2 Vgl. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Hrsg.): Die UN-Rohstoffkonferenz, Entwicklungspolitik, Materialien Nr. 45, Bonn 1974, S. 34.

Eigenimporten verbunden sind, vorzunehmen. Die Wirksamkeit der Auslandsinvestitionsförderung nimmt ab und damit gehen tendenziell auch die Investitionen selbst zurück. Der Teil der industriellen Entwicklung der Dritten Welt, der von privaten Direktinvestitionen geleistet werden kann, wird geringer. Protektionistische Eingriffe verletzen also nicht nur die entwicklungspolitische Zielsetzung der Handelspolitik, indem sie den Entwicklungsländern den freien Zutritt zum europäischen Markt versagen, sondern auch die der Investitionspolitik, indem sie die konfliktgefährdeten Direktinvestitionen in der Dritten Welt zurückdrängen.

8. Möglichkeiten zur Vermeidung des Konflikts

8.1. Anforderungen an die Lösung

Die genannten Folgen des Konflikts sind unerwünscht, weil sie in der Verletzung wirtschaftspolitischer Ziele bestehen. Es ist deshalb nötig, Möglichkeiten zu suchen, wie solche Störungen vermieden werden können. Die Lösung dieser Aufgabe liegt in einer veränderten Anwendung der wirtschaftspolitischen Instrumente. Ob und inwieweit solche Änderungen zweckmäßig erscheinen, hängt von den Zielen der Außenhandels- und der Auslandsinvestitionspolitik und ihrer Bewertung ab.

Die Änderung des Mitteleinsatzes unter Beachtung der Ziele kann auf verschiedene Arten vorgenommen werden. So ist es denkbar, eine der beiden Politiken auszusetzen oder nur noch in den Bereichen zu betreiben, in denen keine Reibungen mit der anderen Politik auftreten. Zum anderen kann versucht werden, beide Politiken nebeneinander anzuwenden und Konflikte zwischen ihnen durch die gegenseitige Abstimmung von Zielen und Instrumenten zu vermeiden.

Im ersten Fall ist es für den Zweck der Konfliktlösung gleich, welche der beiden Politiken ganz oder teilweise eingestellt wird. Für die marktmäßige Entwicklung von Direktinvestitionen und Handelsströmen ergeben sich jedoch aus dem gewählten Vorgehen unterschiedliche Folgen. So kann die verbleibende Politik unerwünschte Wirkungen auf diejenigen Größen haben, die nun keinen direkten Eingriffen mehr unterliegen. Der Konflikt wäre somit nur auf der wirtschaftspolitischen Ebene gelöst. Die Entwicklung von Handelsströmen und Direktinvestitionen, wie sie sich aus dem Marktprozeß ergibt, wäre jedoch weiterhin gestört. Eine solche Lösung

kann nicht befriedigen. Wird das erste Vorgehen in Erwägung gezogen, so ist deshalb nicht nur zu prüfen, ob die völlige oder teilweise Aufgabe einer der Politiken zum Zweck der Konfliktlösung sinnvoll und möglich ist, sondern auch, ob die andere, weiterhin betriebene Politik keinen störenden Einfluß auf die gleichläufige Entwicklung von Handelsströmen und Direktinvestitionen ausübt.

Die Suche nach Lösungsmöglichkeiten, die diese Anforderungen erfüllen, erstreckt sich auf die Änderung der Auslandsinvestitions- und der Außenhandelspolitik. Ergänzend dazu wird überprüft, ob eine binnenorientierte Sturkturpolitik einen Beitrag zur Vermeidung des Konflikts leisten kann.

8.2. Änderung der Auslandsinvestitionspolitik

Aus mehreren Gründen ist es nicht sinnvoll, die Auslandsinvestitionspolitik zur Lösung des Konflikts mit der Handelspolitik einzustellen. Zwar erscheint eine allgemeine Förderung von Auslandsinvestitionen nicht vertretbar, weil ihre Auswirkungen auf die inländische Wirtschaft nicht exakt angegeben werden können¹. Die Darstellung der Auslandsinvestitionspolitik hat jedoch gezeigt, daß sie in erster Linie betrieben wird, um einen Beitrag zur Entwicklung der Dritten Welt zu leisten und die Rohstoffversorgung der heimischen Industrie sichern zu helfen. Aus diesen Gründen läßt sich die staatliche Unterstützung von Direktinvestitionen rechtfertigen². Zudem bietet sie die Möglichkeit, Hemmnisse für die Vergrößerung der internationalen Arbeitsteilung zu beseitigen und damit deren Vorteile besser zu nutzen. Ihre Ziele stehen nicht im Widerstreit miteinander und die Instrumente der Auslandsinvestitionspolitik sind geeignet, sie zu erreichen.

¹ Vgl. H.-E. Scharrer (Hrsg.): Förderung ..., a.a.O., S. 60.

² Vgl. ebenda, S. 61.

Die Vermehrung von privaten Direktinvestitionen in der Dritten Welt liegt sowohl im Interesse der kapitalexportierenden Industrieländer als auch der kapitalaufnehmenden Entwicklungsländer. Ihre Förderung entspricht damit dem für die internationalen Beziehungen wichtigen "Prinzip der Interessenverwirklichung"¹. Zu prüfen bleibt allerdings, ob die staatliche Förderung in den Industrieländern überhaupt notwendig ist, um das gemeinsame Ziel vermehrter Auslandsinvestitionen zu erreichen.

Befragungen von Investoren haben ergeben, daß solche Hilfen in der Rangskala der Beweggründe für Auslandsinvestitionen aller Branchen nicht sehr weit oben stehen². Bei der Rohstoffgewinnung treten selbst hohe finanzielle Hilfen der öffentlichen Hand schon wegen der enormen Investitionssummen in den Hintergrund. Die Vermutung liegt deshalb nahe, daß die Auslandsinvestitionspolitik zum Teil lediglich einen Mitnahmeeffekt beim Investor erzeugt, ohne seine Investitionsentscheidung zu beeinflussen. Für kleine und mittlere Unternehmen dürfte das jedoch kaum zutreffen, so daß in diesem Bereich der fördernden Investitionspolitik große Bedeutung für den Schritt über die Grenze, zumal in Entwicklungsländer, zukommt. Da weite Teile der Förderung von Direktinvestitionen auf die mittelständische Wirtschaft zugeschnitten sind, kann diese Politik zumindest als nützlich angesehen werden, um mehr Auslandsinvestitionen vorzunehmen. Diese Aussage gilt im Gegensatz zur obigen Vermutung zum Teil auch für Großinvestitionen. Wenn hier nicht in erster Linie die finanziellen Hilfen Bedeutung haben, so doch unter anderem die risikomindernden Investitionsschutzverträge und die steuerlichen Förderungsinstrumente.

1 Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Fragen einer neuen Weltwirtschaftsordnung. Gutachten des wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft, Göttingen 1976, S. 12.

2 Vgl. hierzu unter anderem G. Grosche: Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. Ziele und Maßnahmen der Deutschen Förderungspolitik, Dissertation, Bochum 1971, S. 269 ff. und H. Jüttner: Förderung ..., a.a.O., S. 101.

Weiter ist anzuführen, daß sich der Einsatz fördernder Mittel für Auslandsinvestitionen nicht hemmend auf die mit ihnen durch den Marktablauf verbundenen Handelsströme auswirkt. Zusammenfassend besteht somit außer dem Konflikt mit der Handelspolitik keine wirtschaftspolitische Notwendigkeit, die Auslandsinvestitionspolitik auszusetzen. Sie verfolgt weder konträre Ziele noch ist sie die Ursache für internationale Interessendivergenzen. Auch im Hinblick auf den reibungslosen Verlauf des Marktprozesses läßt sich kein Grund dafür finden, sie abzuschaffen. Allerdings wäre dies wegen der nationalen Zuständigkeit für diese Politik relativ leicht möglich.

Wenn es auch gute Gründe gibt, die Förderung von Auslandsinvestitionen nicht gänzlich einzustellen, so ist doch zu überprüfen, ob sich das Konfliktpotential mit Hilfe einer Änderung dieser Politik abbauen läßt. Das wäre möglich durch Auswahl der geförderten Investitionen, also eine selektive Auslandsinvestitionspolitik.

Beispiele für dieses Vorgehen finden sich in mehreren westlichen Industrieländern. So ist in Frankreich eines der beiden Garantiesysteme für Auslandsinvestitionen allein für exportinduzierende Investitionen bestimmt¹. Investitionskredite der Exportbank UFINEX werden nur vergeben, wenn zu erwarten ist, daß mit dem Projekt innerhalb von fünf Jahren das drei- bis vierfache der Investitionssumme an Exporten abgesetzt werden kann². In Großbritannien bestanden bis ins Jahr 1979 hinein Kapitalverkehrskontrollen³, nach deren Bestimmungen nur solche Auslandsinvestitionen in englischer Währung finanziert werden konnten, die innerhalb von eineinhalb Jahren britische Exporte in Höhe des Investitionsbetrages

1 Vgl. OECD (Hrsg.): Investing ..., a.a.O., S. 40.

2 Vgl. ebenda, S. 48.

3 Vgl. Devisenkontrollen in England gelockert, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 168 vom 23.7.1979, S. 2.

bewirkten. An dieses Merkmal ist auch das Garantiesystem des Vereinigten Königreichs gebunden¹. In den Vereinigten Staaten von Amerika wickelt die Overseas Private Investment Corporation (OPIC) die Förderung von Investitionen in der Dritten Welt ab. Sie bewilligt Garantien und Darlehen nur dann, wenn sichergestellt ist, daß das betreffende Projekt keine negativen Effekte auf die heimische Wirtschaft ausübt. In erster Linie sind damit Beschäftigungseffekte gemeint. Mit Hilfe einer Investitionsanalyse über fünf Jahre versucht die Gesellschaft, solche Wirkungen zu ermitteln. Von 1974 bis 1978 lehnte sie die Förderung von 59 Vorhaben wegen zu befürchtender Arbeitsplatzverluste oder anderer unerwünschter Wirkungen in den USA ab².

Auch in der Bundesrepublik kann die bestehende Auslandsinvestitionspolitik nicht als allgemeine und gleichmäßige Förderung bezeichnet werden. Sie ist in mehrfacher Weise selektiv. Durch die Ausrichtung an bestimmten gesamtwirtschaftlichen Zielen ergeben sich zwei Förderungsschwerpunkte, ein regionaler in den Entwicklungsländern und ein sektoraler bei Rohstoffinvestitionen. Wie in den meisten Industrieländern wird die Größe der antragstellenden Unternehmen berücksichtigt, wobei mittelständische Firmen bevorzugt werden. Außerdem nehmen einige Maßnahmen bestimmte Branchen von der Förderung aus oder verlangen besondere Nachweise ihrer Förderungswürdigkeit³. Die sektorale Unterscheidung tritt jedoch in den Hintergrund. Dadurch wird nur wenigen Branchen

1 Vgl. OECD (Hrsg.): Investing ..., a.a.O., S. 81 f.

2 Vgl. OPIC (Hrsg.): Annual Report 1978, Washington D.C. 1979, S. 20.

3 So nimmt z.B. das Entwicklungsländer-Steuergesetz Investitionen von Waffenherstellern und Touristikunternehmen aus. Verkehrsunternehmen, Versicherungen und Banken müssen ihre besondere Förderungswürdigkeit nachweisen.

die Förderung versagt. Zusätzliche Instrumente werden lediglich für Rohstoffinvestitionen bereitgestellt. Die in dieser Arbeit im Mittelpunkt stehenden Investitionen der Verarbeitenden Industrie in Entwicklungsländern unterliegen weitgehend nur der Auswahl, die sich aus den mittelständischen Regelungen ergibt. Eine nach Branchen selektierende Förderung liegt hier nicht vor.

Gerade bestimmte Branchen sind es aber, in denen sich das Konfliktpotential zwischen beiden Politiken bildet. Diese Tatsache führt zu der Überlegung, ob es möglich ist, zur Konfliktvermeidung nur bei diesen Branchen anzusetzen. Für die Auslandsinvestitionspolitik würde das bedeuten, solche Wirtschaftszweige von der Förderung auszunehmen. Hierauf laufen auch die angeführten Beispiele der selektiven Förderung exportinduzierender Investitionen hinaus. Solche Projekte gehören zu den absatzorientierten Direktinvestitionen und sind in den konfliktgefährdeten Branchen nur unterdurchschnittlich vertreten. Welche Folgen sind von einer nach Branchen unterscheidenden Förderung zu erwarten?

Die Möglichkeit, im Ausland zu investieren, ist - wie gezeigt wurde - eine Anpassungsstrategie im Prozeß der internationalen Arbeitsteilung. Können nun einige Branchen aus wirtschaftspolitischen Gründen keine Förderung mehr dafür in Anspruch nehmen, so wird für sie ein Wettbewerbsvorteil abgebaut beziehungsweise der Ausgleich von Wettbewerbsnachteilen unterbunden. Die betroffenen Unternehmen müssen ihre Auslandsinvestitionen entweder vollständig aus eigener Kraft durchführen oder sich auf die beiden verbleibenden marktwirtschaftlichen Anpassungsalternativen, nämlich Produkt- und Verfahrensinnovationen, beschränken. Es entsteht derselbe Effekt, der auch durch den Konflikt mit der

Handelspolitik hervorgerufen wird: Die Auslandsinvestitionen der betroffenen Unternehmen gehen unter sonst gleichbleibenden Bedingungen zurück. Da bei nur partieller Aussetzung der Förderung nicht alle Branchen davon berührt werden, entsteht eine Verzerrung. Sie verschiebt die inländische Branchenstruktur.

Bei etwa gleich wettbewerbsstarken Branchen mag die Wirkung unbedeutend sein. Das gilt jedoch nicht für die hier betrachteten Wirtschaftszweige, die alle unterdurchschnittlich wettbewerbsfähig sind. Für sie sind Standortinnovationen besonders wichtig. Werden sie nicht mehr gefördert, spüren sie die Folgen stärker als andere Branchen.

Noch eine weitere Besonderheit ist anzuführen, die diese negative Wirkung verstärkt. Es finden sich in den betroffenen Wirtschaftszweigen vorwiegend kleine und mittelständische Unternehmen¹, denen die Aufnahme der Auslandsproduktion in der Regel schwerer fällt als Großbetrieben. Deshalb sind sie stärker auf Investitionshilfen angewiesen und von ihrem Ausfall auch stärker betroffen als große Unternehmen, die überdies meist zum nicht konfliktgefährdeten Bereich der Investitionsgüterindustrie gehören. Selektive Auslandsinvestitionsförderung kann deshalb als Konzentrationsfaktor wirken.

Werden die vom Konflikt gefährdeten Unternehmen nach Wirtschaftszweigen zusammengefaßt und wird ihre Förderungswürdigkeit an der Branchenzugehörigkeit gemessen, so wird einer Anzahl von Unternehmen der Zugang zu staatlichen Hilfen verwehrt, obwohl sie gar nicht konfliktgefährdet sind, weil sie keine eigenen Erzeugnisse importieren. Die Kennzeichnung der betroffenen Branchen als unterdurchschnittlich wettbewerbsfähig besagt nämlich nicht, daß alle dazu

1 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Unternehmensgrößenstatistik. Daten und Fakten, bearbeitet vom Institut für Mittelstandsforschung, Bonn 1976, S. 84.

zählenden Unternehmen, die im Ausland investieren, auch Eigenimporte verursachen. Sie heißt nur, daß mit großer Wahrscheinlichkeit innerhalb dieser Branchen besonders viele Unternehmen zu finden sind, die das überwiegend tun. Ferner werden dann Unternehmen mit Eigenimporten völlig von der Förderung ausgenommen, obwohl in der Regel nur ein Teil ihrer Auslandsinvestitionen zum Konfliktpotential gerechnet werden kann. Zudem muß eine einmal getroffene Zuordnung nicht für den gesamten Förderungszeitraum gelten, weil die Eigenimporte im Zuge der Entwicklung entfallen können.

Streng genommen dürfte eine beabsichtigte Förderungsselektion zum Zwecke der Konfliktlösung nur diejenigen Auslandsinvestitionen von der Förderung ausnehmen, die zur Produktion von Waren für den Export ins Heimatland oder die EG eingesetzt werden. Dieses Auswahlkriterium ist jedoch ungeeignet, weil die Änderungen der Marktdaten manchmal einen schnellen Wechsel der Absatzmärkte und deren anteilmäßiger Versorgung erfordern. Damit würden auch die Förderungsmittel Schwankungen unterworfen, die eine einzelwirtschaftliche Investitionsplanung unter Berücksichtigung dieser Hilfen unmöglich machen. Die Anreize fielen deshalb weitgehend aus den Investitionsüberlegungen der Unternehmen heraus und verlören ihre beabsichtigten gesamtwirtschaftlichen Wirkungen.

Nach Branchen unterscheidende Förderung von Direktinvestitionen berücksichtigt das tatsächliche Konfliktpotential also unzulänglich. Zudem kann das damit erfaßte Potential nicht vollständig abgebaut werden, weil sich einige Förderungsinstrumente nicht branchenspezifisch einsetzen lassen. Es sei denn, man wolle die konfliktgefährdeten Wirtschaftszweige außer von finanziellen und steuerlichen Hilfen auch vom Rechtsschutz der Investitionsförderungsverträge und

dem Zugang zu staatlichen Informationshilfen ausschließen. Wird die Auslandsinvestitionspolitik trotzdem nach Branchen modifiziert, um den Konflikt mit der Handelspolitik zu vermeiden, so muß damit gerechnet werden, daß gerade diejenigen Branchen von der Förderung ausgenommen werden, die sie für die Bewältigung des internationalen Strukturwandels besonders benötigen. Ein schnelleres Schrumpfen dieser Wirtschaftszweige als bei Anpassungsmöglichkeiten über Auslandsproduktion wäre die Folge, weil die damit verbundene Restbeschäftigung im Inland in nicht ausgelagerten Betriebsbereichen entfiel¹. Auch aus entwicklungspolitischer Sicht würden mit den konfliktgefährdeten Branchen die falschen Wirtschaftszweige von der Förderung ausgenommen, nämlich gerade die, die für die Industrialisierung der Dritten Welt in besonderem Maße geeignet sind. Wegen dieser Eigenschaft ist angesichts knapper Förderungsgelder sogar der Vorschlag gemacht worden, ausschließlich diese Branchen zu fördern².

Ein denkbarer Ausgleich gestrichener Hilfen für Auslandsinvestitionen mit verstärkter Förderung von Inlandsinvestitionen derselben Branchen kann die genannten Nachteile nicht mindern. Zum einen wird dadurch - bei sonst gleichmäßiger Inlandsförderung - eine Strukturverzerrung bewirkt, zum anderen haben wir es mit Branchen zu tun, die Standortnachteile im Inland haben und deren inlandsbezogene Anpassungsmöglichkeiten deshalb begrenzt sind. Verstärkte Inlandsförderung liefe somit Gefahr, hier stärker als in anderen Branchen den Charakter von Erhaltungssubventionen anzunehmen. Damit verbunden wäre die immer dringlicher werdende Notwendigkeit weiterer Handelsprotektion. Wenn die Anpassung über Auslandsproduktion erschwert wird, ist dies die einzige Möglichkeit, die außenwirtschaftlich bedingten Schwierigkeiten der konfliktgefährdeten Branchen wenigstens kurzfristig zu verkleinern. Dieser Weg ist jedoch nicht marktkonform und kann langfristig erhebliche Wohlfahrtsverluste mit sich bringen.

1 Vgl. J.B. Donges, P. Juhl: Deutsche Privatinvestitionen im Ausland ..., a.a.O., S. 20.

2 Vgl. J.P. Agarwal: Direktinvestitionen in Entwicklungsländern und die deutsche Förderungspolitik, Kiel 1972, S. 9.

Die bisherige Diskussion von Möglichkeiten, die Auslandsinvestitionspolitik zum Zweck der Vermeidung eines Konflikts mit der Außenhandelspolitik zu ändern, hat ergeben, daß die Förderung für Investitionen in der Dritten Welt weder völlig ausgesetzt noch nach Branchen auswählend angewendet werden sollte. Dieses Vorgehen würde zwar den Konflikt auf der wirtschaftspolitischen Ebene in dem Sinne lösen, daß die Maßnahmen der Investitionspolitik in ihrer Wirkung nicht mehr durch die Handelspolitik eingeschränkt werden könnten, weil sie im Konfliktfeld eingestellt würden. Die Marktabläufe wären jedoch nach wie vor durch die verbleibende Handelspolitik gestört: Auslandsinvestitionen würden dann ohne staatliche Hilfe vorgenommen. Das kann zwar zu verringerten Anlagen im Ausland führen, aber nicht zu ihrem gänzlichen Ausfall. Der Absatz der damit erzeugten Waren wäre durch die Handelspolitik weiterhin behindert und damit blieben die Investitionen gefährdet.

Der Lösungsansatz, den Konflikt über die Änderung der Auslandsinvestitionspolitik zu beseitigen, entspricht deshalb nicht den eingangs aufgestellten Anforderungen. Außerdem zielt er in die falsche Richtung, denn nicht durch verminderte, sondern nur durch vermehrte Auslandsinvestitionen können die betroffenen Branchen auf die internationalen Marktdaten reagieren. Aus diesem Grund ist es auch nicht sinnvoll, die investitionspolitischen Maßnahmen auf die Vorgaben der Handelspolitik in der Weise abzustimmen, daß mit einer verschärften oder neu eingeführten Handelsbehinderung gleichzeitig eine Senkung oder Aussetzung der Investitionsförderung vorgenommen wird. Ansatzpunkt zur Konfliktlösung kann deshalb nur die Änderung der Handelspolitik sein.

8.3. Änderung der Außenhandelspolitik

Der beste Weg, den Konflikt zu vermeiden, wäre es, bestehende Importhindernisse zu beseitigen. Diese Lösung vermeidet sowohl Wirkungsminderungen beim Einsatz der Auslandsinvestitions politik als auch negative Effekte auf die marktmäßige Entwicklung der Direktinvestitionen im Ausland. Von der verbleibenden Auslandsinvestitions politik werden keine unerwünschten Auswirkungen auf die Handelsströme erwartet. Somit entspricht dieser Ansatz den oben genannten Anforderungskriterien in allen Punkten. Er läßt sich jedoch nicht ohne Schwierigkeiten verwirklichen.

Die Handels politik verfolgt bestimmte Ziele, die nicht alle miteinander harmonisieren. Auf der einen Seite soll sie zur Verbesserung der internationalen Arbeitsteilung und zur Entwicklung der Dritten Welt beitragen. Das erfordert Handelsfreiheit, also die Beseitigung von Export- und Importhindernissen. Strebte die Handels politik nur diese Ziele an, so bestünde kein Konflikt mit der Auslandsinvestitions politik, sondern sogar eine unterstützende Beziehung. Die Instrumente der Handels politik werden auf der anderen Seite jedoch zum Schutz der heimischen Wirtschaft gegenüber ausländischen Anbietern eingesetzt, um allzu schnelle, mit Umstellungskosten verbundene Strukturwandlungen aufzuhalten oder zu verlangsamen. Aus diesem Grund bestehen auf der Importseite zum Teil noch behindernde Regelungen. Sie verfolgen binnenorientierte strukturpolitische Ziele. Diese Regelungen sind es, die zu Störungen führen. Sie entspringen einem Konflikt innerhalb des handelspolitischen Zielkatalogs. Je mehr die strukturerhaltende Zielsetzung in den Vordergrund tritt, desto mehr werden die anderen Ziele beeinträchtigt. Könnte das erste Ziel in den Hintergrund gedrängt werden, so verschwände nicht nur der Zielkonflikt innerhalb der Handels politik, sondern auch

die Störung der Auslandsinvestitionspolitik. Diesem Vorgehen stehen widerstreitende Interessen entgegen.

Die Handelspartner auf dem Weltmarkt sind an der Abschaffung aller Importbehinderungen interessiert, um mit ihren Waren ungehindert auf den europäischen Markt zu gelangen. Verbraucher und Handelsunternehmen im Inland sowie die von der Auslandskonkurrenz nicht berührte Industrie vertreten ebenfalls diesen Standpunkt, weil dadurch eine günstigere Marktversorgung und ein besserer Einsatz der Produktionsfaktoren möglich werden. Die von der Auslandskonkurrenz bedrängten Wirtschaftszweige wehren sich jedoch gegen eine völlige Handelsliberalisierung. Unternehmer und Gewerkschaften der betreffenden Branchen sind in diesem Punkt derselben Meinung, so daß sich eine starke Gegenbewegung zum Abbau der Handelshemmnisse bilden kann¹. Es liegt also kein gleichgerichtetes Interesse aller beteiligten Gruppen an der Handelsliberalisierung vor. Deshalb ist bei der Abschaffung von behindernden Importregelungen mit politischen Schwierigkeiten zu rechnen.

Die Probleme vergrößern sich noch durch die Zuständigkeit der EG für die Handelspolitik. Sie zwingt Länder mit unterschiedlicher handelspolitischer Auffassung, die sich in abweichender Gewichtung der verschiedenen Ziele ausdrückt, eine gemeinsame Handelspolitik zu betreiben. Zwar stimmen alle Mitgliedsstaaten grundsätzlich darin überein, daß der Abbau von Handelshemmnissen notwendig ist, jedoch zeigt sich bei allen Mitgliedern die - allerdings unterschiedlich große - Bereitschaft, von diesem Grundsatz ab-

¹ Vgl. K. Neundörfer: Ohne Welttextilabkommen drohen einseitige Importbeschränkungen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 74 vom 27. 3. 1980, S. 14, und B. Keller: Die Gewerkschaft ist für das Welttextilabkommen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 92 vom 19. 4. 1980, S. 14.

zuweichen¹. Sie hängt unter anderem davon ab, wie groß die unter Importdruck stehenden Wirtschaftszweige sind und ob diese Branchen außer dem Ruf nach Handelshemmnissen andere, schnell zu verwirklichende Möglichkeiten haben, den Druck zu verringern. Dazu gehört neben ausreichend qualifizierten Arbeitskräften eine moderne, rasch rationalisierungsfähige Maschinenausstattung und eine hinreichende Finanzkraft, um sich mit technischem Fortschritt der Importkonkurrenz stellen zu können. Da diese Bedingungen in den einzelnen EG-Staaten in unterschiedlichem Ausmaß erfüllt sind, können Maßnahmen zur Handelsliberalisierung nur aus Kompromissen entspringen, die diese Unterschiede berücksichtigen.

Die vollständige und umgehende Abschaffung von Importbehinderungen zur Beseitigung des Konfliktpotentials zwischen Auslandsinvestitionspolitik und Außenhandelspolitik ist also wegen bedeutender Interessengegensätze sowohl auf nationaler Ebene als auch auf der Ebene der Gemeinschaft nicht möglich. Dessen ungeachtet muß dieser Weg beschritten werden, wenn die ökonomischen Vorteile der internationalen Arbeitsteilung zur Geltung kommen sollen. Im Rahmen des GATT wird diese Strategie bereits verfolgt. In ihren sieben Verhandlungsrunden haben die Mitglieder des Abkommens etliche Erfolge, vor allem bei der Senkung von Zöllen, erzielt. Die großen Schwierigkeiten, mit denen solche multilateralen Verhandlungen beladen sind, verhinderten bisher jedoch eine völlig Handelsliberalisierung². Die Bemühungen können nur zum Erfolg führen, wenn sie beharrlich und mit langfristiger Perspektive betrieben werden. So ist davon auch nur langfristig und allmählich ein Abbau des Konfliktpotentials mit der Auslandsinvestitionspolitik zu erwarten.

1 Vgl. Frankreich verstößt gegen die EG-Verträge, in: Frankfurter Rundschau, Nr. 196, vom 24.8.1979, S. 6.

2 Vgl. W. von Dewitz: Die multilateralen GATT-Verhandlungen, in: Wirtschaftsdienst, Nr. 7, 59. Jg., Juli 1979, S. 346 ff.

Soll die Handelspolitik allein unter dem Gesichtspunkt der Lösung des hier untersuchten Konflikts verändert werden, so wäre daran zu denken, die konfliktgefährdeten Einfuhren von den behindernden Importregelungen auszunehmen. Das würde bedeuten, allen Waren, die von deutschen Auslandsunternehmen oder unter deren Beteiligung in Drittländern produziert worden sind, freien Zugang zum Markt der EG zu gewähren. Dieselbe Regelung könnten auch Unternehmen der anderen EG-Länder in Anspruch nehmen. Es gingen dann keine direkten Störungen mehr von der Handelspolitik auf die Auslandsinvestitionspolitik aus.

In Ansätzen wird bei der passiven Lohnveredelung schon so verfahren. Für diese Einfuhrart bestehen im Textilsektor zusätzliche Mengenkontingente, die nicht auf die in den Selbstbeschränkungsabkommen ausgehandelten Einfuhrmengen angerechnet werden¹. Dadurch wird für diejenigen Direktinvestitionen, die für passive Lohnveredelung eingesetzt werden, der Konflikt verkleinert, wenn nicht gar vollständig abgebaut. Das trifft jedoch nur für einen kleinen Teil aller konfliktgefährdeten Auslandsinvestitionen zu².

Würden nicht nur die lohnveredelten Waren, sondern alle unter Beteiligung von EG-Unternehmen hergestellten Drittlandsprodukte von Einfuhrbehinderungen befreit, so wäre das eine erheblich größere Diskriminierung gegenüber anderen ausländischen Anbietern als sie beim Verfahren der passiven Veredelung auftritt. Das Vorgehen widerspräche den GATT-Regeln. Zu der ohnehin schon nach Waren- und Ländergruppen unterscheidenden Importpolitik träte ein weiteres Selektionsmerkmal, eine bestimmte Herstellergruppe,

1 Vgl. Verordnung (EWG), Nr. 3059/78, a.a.O., S. 3.

2 Als Beispiel kann hier die Textilindustrie genannt werden, wo es Beteiligungen inländischer Unternehmen an lohnveredelnden Auslandspartnern gibt. Vgl. U. Schwarzing: Direktinvestitionen ..., a.a.O., S. 147 f.

hinzu. Eine solche Teilliberalisierung mit diskriminierendem Charakter könnte zu Handelsumlenkungen und damit zu Wohlfahrtsverlusten im Inland führen¹.

Bei bereits bestehender Protektion bringt die Regelung jedoch eine partielle Beseitigung der Handelshemmnisse mit sich, so daß aus dieser Sicht möglicherweise Wohlfahrtsgewinne durch handelschaffende Wirkungen zu erwarten sind. Deshalb kann es sinnvoll sein, eine partielle Handelsliberalisierung in Abstimmung mit der Auslandsinvestitionspolitik vorzunehmen. Denkbar wäre es zum Beispiel, mit der Gewährung von Fördermitteln für eine Investition in der Dritten Welt eine Garantie zu verbinden, daß die dort hergestellten Waren ungehindert in den Markt der EG gelangen können. Dagegen sind jedoch verschiedene Einwände zu erheben.

Die Teilliberalisierung könnte nicht auf Auslandsniederlassungen von EG-Unternehmen beschränkt werden. Häufig sind Drittlandsfirmen an den Direktinvestitionen beteiligt (joint ventures), sei es wegen der Bestimmung des Gastlandes, wegen der Bedingungen der heimischen Förderung oder aus rein wirtschaftlichen Überlegungen heraus. Diese Partner kämen ebenfalls in den Genuß des freien Marktzutritts. Damit träte zur Diskriminierung ausländischer Anbieter gegenüber Auslandsunternehmen der EG-Staaten eine zweite Benachteiligung hinzu, nämlich die von Drittlandsunternehmen ohne EG-Beteiligung gegenüber denen, die mit EG-Unternehmen zusammen investiert haben. Um die Handelsvorteile zu begrenzen, müßte eine Mindestbeteiligung festgelegt werden. Das kann nur willkürlich geschehen. Die Gewähr, daß Umgehungsmöglichkeiten dabei ausgeschlossen werden, kann nicht gegeben werden.

¹ Vgl. B. Külp: Außenwirtschaftspolitik, Tübingen, Düsseldorf 1978, S. 131 f.

Manipulationsmöglichkeiten ergäben sich außerdem durch die Notwendigkeit, ein zusätzliches Warenmerkmal bei der Einfuhr zu kontrollieren. Es muß festgestellt werden, ob die Waren aus Auslandsbetrieben von EG-Unternehmen stammen oder unter deren Beteiligung hergestellt wurden. Eine solche Kontrolle wäre zwar deshalb zu begrüßen, weil sie einen genauen Überblick über die Eigenimporte aus Direktinvestitionen ermöglichte, jedoch wäre ein dadurch vermehrter Verwaltungsaufwand nicht zu vermeiden.

Gegen eine Teilliberalisierung im oben genannten Sinn spricht auch die entwicklungspolitische Zielsetzung der Handelspolitik. Vorteile aus der Regelung könnten nur die Auslandsunternehmen der EG oder solche Drittlandsfirmen ziehen, die mit ihnen zusammenarbeiten. Exportorientierte nationale Anbieter der Entwicklungsländer sähen sich weiterhin mit Importhindernissen konfrontiert. Sie könnten dadurch nicht soviel Waren in der EG verkaufen, wie es ohne Protektion möglich wäre. Zum Teil wären sie gezwungen, andere Märkte zu suchen, zum Teil müßten sie darauf verzichten, ihre Produktion auszuweiten. Damit könnten diese Unternehmen weniger zur Industrialisierung der Dritten Welt beitragen als die Niederlassungen aus EG-Staaten und deren lokale Partner. Der Aufbau einer nationalen Exportindustrie in den Entwicklungsländern, der teilweise durch öffentliche Entwicklungshilfeleistungen finanziert wird, würde erschwert, die Abhängigkeit von der Zufuhr ausländischen Privatkapitals erhöht. Mit der Lockerung von Handelsbeschränkungen zugunsten von Investoren aus EG-Staaten würde auch die entwicklungspolitische Ausnahmeregel des GATT, nach der Abweichung von der Meistbegünstigung zugunsten von Entwicklungsländern erlaubt sind, ins Gegenteil verkehrt.

Erhebliche Schwierigkeiten stehen der partiellen Handelsliberalisierung auf politischer Ebene entgegen. Wollte man sie innerhalb der Europäischen Gemeinschaft in der genannten Weise vornehmen, so müßte die Handelspolitik an die Auslandsinvestitionspolitik angepaßt werden. Dazu ist es notwendig, beide

Politiken als Gemeinschaftspolitiken der EG zu betreiben und sie aufeinander abzustimmen. Zwar liegt die Handelspolitik weitgehend in der Zuständigkeit der Gemeinschaftsorgane, die Auslandsinvestitionspolitik jedoch nicht. Es gibt keine gemeinsame Politik der EG auf diesem Gebiet. Soweit hierzu Ansätze bestehen, sind sie nur als Ergänzung der Maßnahmen von Mitgliedsländern gedacht¹. Auch liegt kein übergreifendes Konzept für eine integrierte Außenwirtschaftspolitik vor, die Störungen zwischen Handels- und Investitionspolitik vermeidet, und zwar weder bei der Kommission der EG noch bei der OECD².

Wegen der unterschiedlichen nationalen Programme zur Förderung von privaten Direktinvestitionen³ und den unter anderem darauf zurückzuführenden verschieden großen Beständen und Zuflüssen an Auslandsinvestitionen der EG-Mitgliedsländer⁴ dürfte die genannte Teilliberalisierung innerhalb der EG nicht auf eine einheitliche Beurteilung stoßen. Länder mit relativ wenig Auslandspräsenz in der Dritten Welt stünden dem Vorschlag wahrscheinlich eher zurückhaltend gegenüber, weil sie auf Grund des verhältnismäßig freien Binnenhandels der EG mit verstärktem Importdruck rechnen müßten, der von der Drittlandsproduktion von Unternehmen aus EG-Ländern mit hohen Auslandsinvestitionen ausgehen kann. Am meisten daran interessiert sind naturgemäß Länder mit einer ausgebauten Förderung und verhältnismäßig großen Beständen von Auslandsinvestitionen, was insbesondere

1 Vgl. Kommission der EG (Hrsg.): Notwendigkeit und Orientierungslinien für Gemeinschaftsmaßnahmen zur Förderung europäischer Investitionen in den Entwicklungsländern. Mitteilung der Kommission an den Rat, Brüssel 1978, S. 5.

2 Mündliche Auskunft von Vertretern der EG und der OECD.

3 Vgl. OECD (Hrsg.): Investing ..., a.a.O., und Kommission der EG (Hrsg.): Protecting and Guaranteeing Private Investments in the Developing Countries: Member States' Policies, Some Ideas für a Community Approach, Working Paper, Brüssel 1976.

4 Vgl. Kommission der EG (Hrsg.): Entwicklung der Privatinvestitionen aus den EWG-Mitgliedsstaaten in den Entwicklungsländern. Arbeitsdokument, Brüssel 1979, S. 3.

für die Bundesrepublik Deutschland gilt. Ob die anderen Mitgliedsstaaten bereit sind, deswegen einer Änderung der gemeinsamen Handelspolitik zuzustimmen, ist zumindest eine offene Frage.

Wollte man den Vorschlag trotzdem verwirklichen, so bedeutete das, eine gemeinschaftliche Politik an verschiedene, überwiegend nationale Politiken anzupassen. Die gemeinsame Handelspolitik würde damit den einzelstaatlichen Auslandsinvestitionspolitiken untergeordnet. So vorzugehen liegt nicht im Sinne der europäischen Integration. Aus demselben Grund dürfte es auch nicht möglich sein, Außenhandels- und Auslandsinvestitionspolitik in der Weise miteinander zu verknüpfen, daß Förderung für Direktinvestitionen nur noch dann gewährt wird, wenn gleichzeitig die noch bestehende Handelsprotektion abgebaut wird. Dabei wird die gemeinsame Handelspolitik wiederum an die Vorgaben der überwiegend nationalen Politik gegenüber Auslandsinvestitionen gebunden.

Aus all den genannten Gründen kann nicht empfohlen werden, die Handelspolitik in Form einer Teilliberalisierung für Eigenimporte zum Zwecke der Verminderung des Konfliktpotentials mit der Auslandsinvestitionspolitik zu ändern. Dagegen verschwindet das untersuchte Problem von selbst, wenn die Handelshemmnisse allgemein abgebaut werden. Damit würden nicht nur der Konflikt mit der Auslandsinvestitionspolitik sowie der Zielkonflikt innerhalb der Handelspolitik gelöst, sondern weitergehend ließen sich so schwerwiegende Störungen unter anderem mit der Entwicklungspolitik vermeiden¹. Mit dem Abbau der Importregelungen könnten auch deren Verletzungen beseitigt werden. Da sich die noch bestehenden Einfuhrbeschränkungen gegen die Wirkung von Marktkräften

¹ Vgl. A. Borrmann u.a.: Zum Verhältnis von Außenwirtschafts- und Entwicklungspolitik, Hamburg 1975, S. 330 ff.

stemmen, wird ihre Umgehung bislang geradezu herausgefordert. Kennzeichen dafür sind häufige Verstöße gegen die Importbestimmungen¹.

Die Änderung der Handelspolitik ist also nötig, jedoch nicht allein wegen möglicher Konflikte mit der Auslandsinvestitionspolitik. Eine nur aus diesem Grund vorgenommene Teilliberalisierung ist nicht sinnvoll und zudem kaum durchzusetzen. Allerdings ist die Beseitigung solcher Störungen ein zusätzlicher Grund für weitere Bemühungen, den grenzüberschreitenden Warenverkehr allmählich vollständig von Hemmnissen zu befreien. Je deutlicher das erkannt wird, desto mehr verringert sich auch bei denjenigen das Interesse an Handelsprotektion, die deren kurzfristige Schutzfunktion immer noch höher einschätzen als ihre vielfältigen Nachteile. Bleibt gleichzeitig die Förderung von Investitionen in der Dritten Welt bestehen, so trägt das zum Abbau des Widerstands gegen eine allgemeine Handelsliberalisierung bei. Dann können mehr Unternehmen eine Standortinnovation vornehmen als es ohne Hilfen möglich wäre, und jedes dieser Unternehmen ist weniger an Importschutz als an Freihandel interessiert.

¹ Vgl. Ermittlung wegen Falsch-Deklaration, in: Handelsblatt Nr. 167 vom 8.9.1978, S. 11.

8.4. Binnenorientierte Strukturpolitik als Ergänzung

Der Vorschlag zur Vermeidung von Störungen zwischen Außenhandels- und Auslandsinvestitionspolitik verwirft eine gesonderte Lösung dieses bestimmten Konflikts. Er empfiehlt dagegen, den generellen Abbau der Handelsbeschränkungen voranzutreiben und die Förderung von Auslandsinvestitionen in der Dritten Welt beizubehalten. Dadurch wird die Beseitigung des Konfliktpotentials in einen größeren, nicht nur um die beiden hier betrachteten Teilpolitiken gelegten Rahmen gestellt. Dieser Ansatz ermöglicht es, die internationale Arbeitsteilung zu verbessern und Konflikte mit anderen Politiken zu vermeiden.

So vorzugehen, führt allerdings dazu, daß ein erhöhter struktureller Anpassungsbedarf im Inland frei wird, den die Importbeschränkungen aufgestaut haben. Der durch die Auslandsproduktion bewirkte Strukturwandel würde sich beschleunigen und die Länder der Europäischen Gemeinschaft starken Anpassungszwängen aussetzen. Produktionsmittel und Arbeitskräfte wären in anderen Verwendungen einzusetzen. Hierbei können Umstellungsschwierigkeiten auftreten, die möglicherweise zu Unterauslastung der Kapazitäten und zu Freisetzungen von Arbeitskräften führen¹.

1 Berechnungen für die Bundesrepublik haben für die Leder-, Schuh-, Textil- und Bekleidungsindustrie Freisetzung zwischen 280.000 und 480.000 Arbeitskräften in den Jahren 1972 bis 1985 ergeben.

Vgl. H. Dicke u.a.: Beschäftigungswirkungen einer verstärkten Arbeitsteilung zwischen der Bundesrepublik und den Entwicklungsländern, Tübingen 1976, S. 146. Einen Überblick über Freisetzungs- und Umsetzungseffekte in der EG gibt J.F. Baudry: The Effect of Changes in the International Division of Labour Between the E.E.C. and the Developing Countries on Community Employment, Centre Interuniversitaire des Recherches en Sciences Humaines, Lille 1978.

Reichen die nach außen gerichteten Hilfen durch Förderung von Standortinnovationen, die von der Auslandsinvestitionspolitik geleistet wird, nicht aus, um eine reibungslose Umstellung sicherzustellen, so ist daran zu denken, vorübergehend binnenorientierte Anpassungshilfen zu geben. Wenn es auch schwerwiegende Bedenken gegen die Verwendung strukturpolitischer Mittel zur Erleichterung von Anpassungsprozessen gibt, so wird doch unter anderem die Milderung sozialer Folgen abrupter Umstellungen als Begründung für ihren Einsatz akzeptiert¹. Eine solche binnenorientierte Strukturpolitik ist als Ergänzung des Lösungsvorschlags anzusehen. Mit ihrer Hilfe kann die strukturpolitische Zielsetzung der Handelspolitik (Schutzfunktion) in einer Weise wahrgenommen werden, die die Nachteile von Importbeschränkungen vermeidet². Aufgabe dieser Politik ist es, die Funktionsweise des Marktes soweit zu verbessern, daß er die Umstellungen selbst rasch und ohne Reibungen abwickeln kann. Dort, wo soziale Härten auftauchen, werden sie durch Anpassungshilfen verringert.

Soweit das Bündel strukturpolitischer Maßnahmen außenhandelsbedingt ist, wird es auch als Handelsanpassungspolitik bezeichnet³. Sie stellt jedoch keine eigenständige Politik dar, sondern gehört zur marktwirtschaftlichen Strukturpolitik, nach deren Grundsätzen sie sich zu richten hat. Dabei sind die degressive Ausgestaltung und genaue Befristung von Anpassungshilfen sowie ihre regelmäßige Überprüfung

1 Vgl. W. Hamm: Strukturpolitik, sektorale, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 7, Stuttgart, New York, Tübingen, Göttingen, Zürich 1977, S. 489.

2 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Staatliche Interventionen in einer Marktwirtschaft, Gutachten des wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft, Göttingen 1979, S. 26.

3 Vgl. H. Hesse: Zum Konzept einer Handelsanpassungspolitik, in: G. Bombach, B. Gahlen, A.E. Ott (Hrsg.): Probleme der Wettbewerbstheorie und -politik, Tübingen 1976, S. 341 ff.

besonders hervorzuheben¹. Ferner ist darauf zu achten, daß die Instrumente nicht durch falsche Ausgestaltung protektionistische Außenwirkungen hervorrufen und damit der Handelsprotektionismus durch Subventionsprotektionismus ersetzt wird².

Gelingt es, mit der binnenorientierten Strukturpolitik die strukturerhaltende Zielsetzung aus dem Zielkatalog der Handelspolitik herauszulösen oder zumindest in den Hintergrund zu drängen, so würde damit der Weg zur allgemeinen Handelsliberalisierung geebnet. Das ist die Voraussetzung zur umfassenden Lösung außenwirtschaftlicher Konflikte, die die Beseitigung von Störungen zwischen besonderen Teilpolitiken einschließt.

1 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Staatliche Interventionen ..., a.a.O., S. 43.

2 Vgl. OECD (Hrsg.): The Case for Positive Adjustment Policies, Paris 1979, S. 93 ff.

A N H A N G

Tabelle A 1: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Kumulierte Transaktionswerte 1971-1978, alle Länder.
Angaben in Millionen DM zum Jahresende.

Wirtschaftszweig	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien	8.586,7	9.380,6	11.480,9	12.762,6	14.394,5	15.902,4	17.245,2	18.965,8
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	166,9	259,7	311,6	350,0	404,4	457,8	642,0	748,5
Eisen- und Stahlerzeugung einschl. Ziehmaschinen und Kaltwalzwerke	1.444,5	1.561,4	2.776,4	2.905,4	3.310,2	3.759,5	4.060,8	4.779,1
NE-Metallerzeugung	187,9	212,2	313,2	340,6	389,2	477,3	562,3	562,3
Eisen-, Stahl-, Temper- und NE-Metallgießereien	13,1	14,5	26,7	44,9	53,5	70,5	79,0	90,7
Mineralölverarbeitung und Kohlenwertstoffindustrie	287,6	614,6	612,3	510,2	647,9	713,0	782,6	819,0
Chemische Industrie einschl. Herstellung von Chemiefasern und Pharmaka	6.060,5	6.241,1	6.929,7	8.050,6	8.995,9	9.879,2	10.542,6	11.250,9
Sägewerke und Holzbearbeitung	66,6	92,8	121,3	130,4	136,3	138,5	142,1	137,1
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeerzeugung	193,2	215,4	216,3	229,6	236,8	257,1	268,8	232,9
Gummi- und Asbestverarbeitung	165,9	168,9	173,4	196,9	220,3	235,2	250,0	265,3
Investitionsgüterindustrien	7.269,9	7.766,0	8.952,4	10.095,6	11.280,4	12.642,8	14.777,8	15.502,6
Stahl- und Leichtmetallbau einschl. Heizung und Lüftung	50,0	60,7	66,7	76,8	88,8	100,7	134,7	159,8
Stahlverformung, Oberflächenveredelung, Härtung	13,9	15,8	19,2	23,5	25,6	31,6	33,4	38,5
Maschinenbau einschl. Schienenfahrzeugbau	1.705,3	1.873,3	2.356,9	2.680,9	3.118,0	3.774,0	4.047,9	4.487,0
Straßenfahrzeugbau	2.167,2	2.151,0	2.303,2	2.648,6	2.810,6	2.912,1	3.350,7	3.719,4
Schiffbau	9,0	9,4	10,2	11,1	11,7	11,9	11,9	13,0
Luftfahrzeugbau	152,8	153,7	153,7	154,5	154,7	155,0	155,3	159,1
Elektrotechnik und Elektronik	2.753,8	3.033,5	3.497,7	3.880,9	4.417,8	4.947,7	5.618,2	5.930,2
Feinmechanik und Optik	157,9	174,1	216,8	267,5	248,3	311,7	391,6	453,9
EWK-Industrie einschl. Herstellung von Waffen und Munition	260,0	294,5	328,0	351,8	404,9	397,2	434,1	547,7
Konsumgüterindustrien	1.224,2	1.344,3	1.480,7	1.733,8	1.916,0	2.132,6	2.331,0	2.559,9
Herstellung und Verarbeitung von Feinkeramik, Porzellan und Glas	228,6	235,3	288,7	288,4	305,4	326,5	389,5	430,9
Holzverarbeitung	48,2	66,2	82,9	111,9	118,0	175,9	183,8	123,7
Herstellung von Musikinstrumenten, Sportgeräten und Spielzeugen	14,6	15,0	17,7	18,5	22,6	28,4	36,1	42,3
Herstellung von Uhren und Schmuckwaren, Verarbeitung von Edelsteinen	15,1	16,0	15,7	16,7	22,7	26,0	30,5	33,6
Papier- und Pappeverarbeitung	57,7	65,7	75,7	90,8	114,3	128,3	154,0	180,8
Druckerei und Vervielfältigung	6,8	9,3	11,5	11,8	14,5	14,7	13,2	25,9
Kunststoffverarbeitung	107,6	125,2	137,6	156,7	165,8	193,0	217,9	325,0
Erzeugung und Verarbeitung von Leder	134,6	158,7	170,3	191,1	210,7	223,8	245,9	267,0
Herstellung von Schuhen	110,5	115,9	118,9	131,0	129,1	132,8	139,3	141,4
Textilgewerbe, Polsterei, Dekorationsgewerbe	374,5	373,7	416,6	537,3	607,6	657,6	687,9	740,9
Bekleidungsindustrie einschl. Rauchwaren und Pelze	185,9	163,3	171,0	179,6	205,3	225,6	232,9	248,4
Nahrungs- und Genussmittelindustrien	1.029,5	1.190,1	1.449,8	1.598,3	1.759,8	1.867,0	1.894,2	2.156,1
Nicht aufgliederbare Investitionen der Verarbeitenden Industrie	8,7	10,8	21,2	28,0	35,6	40,1	45,8	57,1
Verarbeitende Industrie insgesamt	18.118,5	19.691,8	23.385,0	26.218,3	29.386,3	32.664,9	36.204,0	39.181,5
Alle Wirtschaftszweige	23.780,7	26.596,9	32.235,0	36.764,9	41.991,5	47.048,4	52.142,2	58.192,6

Quellen: Runderlasse Außenwirtschaft Nr. 11/72, 21/73, 17/74, 11/75, 13/76, 11/77, 11/78 und 1/79; eigene Berechnungen.

Tab. 2: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Kumulierte Transaktionswerte 1971/1978, Entwicklungsländer.
Angaben in Millionen DM zum Jahresende.

Wirtschaftszweige	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien	2.274,0	2.761,9	2.942,3	3.133,6	3.604,4	4.197,9	4.494,1	4.907,5
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	46,4	47,9	47,1	58,3	61,5	65,9	68,6	76,9
Eisen- und Stahlerzeugung einschl. Ziehereien und Kaltwalzwerke	397,1	430,6	440,8	490,5	543,4	610,6	695,0	774,8
NE-Metallerzeugung	54,6	63,4	64,8	67,2	76,8	79,3	71,2	74,3
Eisen-, Stahl-, Temper- und NE-Metallgießereien	8,0	8,4	20,6	25,2	29,9	45,2	48,9	56,2
Mineralölverarbeitung und Kohlenverstoffindustrie	48,1	331,0	334,1	101,9	265,9	401,3	431,3	439,7
Chemische Industrie einschl. Herstellung von Chemiefasern und Pharmaka	1.615,1	1.749,5	1.877,3	2.121,8	2.432,2	2.788,0	2.968,1	3.265,3
Sägewerke und Holzverarbeitung	38,5	64,3	88,9	93,8	96,2	95,2	91,4	89,5
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeerzeugung	8,9	6,9	8,9	11,2	13,8	15,6	15,6	18,4
Gummi- und Asbestverarbeitung	57,3	57,9	59,8	73,7	84,7	96,8	104,0	112,4
Investitionsgüterindustrien	2.139,8	2.206,1	2.506,7	2.766,2	3.157,6	3.734,0	4.463,0	4.949,8
Stahl- und Leichtmetallbau einschl. Heizung und Lüftung	7,3	6,4	8,1	10,2	14,3	17,1	19,1	36,3
Stahlverformung, Oberflächenveredelung, Hartung	3,1	3,7	4,7	6,6	7,5	7,6	8,6	10,2
Maschinenbau einschl. Schienenfahrzeugbau	493,7	502,3	550,5	649,2	786,2	939,3	1.083,0	1.268,3
Straßenfahrzeugbau	850,0	820,7	944,2	1.056,2	1.119,6	1.358,4	1.416,4	1.482,2
Schiffbau	4,1	4,0	4,8	4,8	5,0	5,3	5,3	6,6
Luftfahrzeugbau	0,1	0,1	0,1	0,9	1,1	1,4	1,8	3,9
Elektrotechnik und Elektronik	691,9	757,7	842,1	941,9	1.099,5	1.438,2	1.738,5	1.977,7
Feinmechanik und Optik	42,9	61,9	91,8	96,4	50,0	56,0	69,8	85,4
EBW-Industrie einschl. Herstellung von Waffen und Munition ¹	46,7	49,3	60,4	65,9	74,4	110,7	120,7	139,2
Konsumgüterindustrien	205,1	243,1	299,3	374,8	426,8	502,1	601,0	660,1
Herstellung und Verarbeitung von Feinkeramik, Porzellan und Glas	22,1	22,3	31,7	33,7	38,1	45,5	68,8	76,7
Holzverarbeitung	29,7	39,0	50,1	62,5	65,3	67,7	73,3	60,6
Herstellung von Musikinstrumenten, Sportgeräten und Spielwaren	1,9	2,0	2,5	2,5	4,2	5,3	4,7	5,3
Herstellung von Uhren und Schackwaren, Verarbeitung von Edelsteinen	5,6	5,6	5,7	5,2	8,0	9,2	8,9	8,6
Papier- und Pappeerarbeitung	12,6	15,2	20,5	26,9	36,2	49,3	82,3	106,9
Druckerei und Vervielfältigung	2,8	2,8	2,8	4,9	4,5	4,5	4,2	4,2
Kunststoffverarbeitung	14,3	16,1	22,0	25,8	25,3	31,4	35,7	48,9
Erzeugung und Verarbeitung von Leder	46,6	57,1	63,2	71,2	80,0	94,0	100,7	101,1
Herstellung von Schuhen	2,5	3,6	5,7	10,3	11,2	11,9	16,2	16,9
Textilgewerbe, Polsterei, Dekorationsgewerbe	59,5	70,7	84,9	120,3	140,0	149,9	170,4	192,1
Bekleidungs-gewerbe einschl. Rauchwaren und Pelze	7,5	8,7	10,2	11,5	14,0	33,4	35,8	38,8
Nahrungs- und Genussmittelindustrien	27,1	30,1	308,1	348,2	370,3	383,6	378,7	376,6
Nicht aufgliederbare Investitionen der Verarbeitenden Industrie	1,8	2,3	4,4	5,3	6,6	7,7	11,4	13,8
Verarbeitende Industrie insgesamt	4.895,8	5.518,5	6.060,8	6.628,1	7.565,7	8.825,3	9.948,2	10.907,8
Allie Wirtschaftszweige	6.678,2	7.876,9	9.649,7	10.800,3	12.281,5	14.209,8	15.775,2	16.982,0

¹ Direktinvestitionen für die Herstellung von Waffen und Munition in Entwicklungsländern sind nicht bekannt.

Quellen: Runderlasse Außenwirtschaft Nr. 17/72, 21/73, 17/74, 11/75, 13/76, 11/77, 11/78 und 7/79; eigene Berechnungen.

Tabelle A 3: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Kumulierte Transaktionswerte 1971-1978, westliche Industrieländer und Staatshandelsländer.
Angaben in Millionen DM zum Jahresende.

Wirtschaftszweige	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien	6.312,2	6.618,7	8.538,6	9.629,0	10.790,1	11.704,5	12.751,1	13.998,3
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	120,5	211,8	284,5	295,7	342,9	371,9	573,4	671,6
Eisen- und Stahlherzeugung einschl. Ziehwaren und Kaltwalzwerke	1.047,4	1.130,8	2.335,6	2.414,9	2.766,8	3.148,9	3.365,8	4.004,3
NE-Metallerzeugung	133,3	148,8	274,4	273,4	312,4	392,3	406,1	428,0
Eisen-, Stahl-, Temper- und NE-Metallgießereien	5,1	6,1	6,1	19,7	25,3	30,1	34,5	37,3
Mineralölverarbeitung und Kohlenverstoffindustrie	239,5	283,6	278,2	318,3	382,0	311,7	351,3	379,3
Chemische Industrie einschl. Herstellung von Chemiefasern und Pharmaka	4.445,4	4.491,4	5.052,4	5.928,8	6.583,7	7.091,2	7.574,5	7.985,6
Sägewerke und Holzbearbeitung	28,1	28,5	32,4	36,6	40,1	43,3	50,7	47,6
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Papierherzeugung	184,3	206,5	207,4	218,4	223,0	241,5	253,2	294,5
Gummi- und Asbestverarbeitung	108,6	111,0	113,6	132,2	135,6	138,4	146,0	152,9
Investitionsgüterindustrien	5.130,1	5.559,9	6.445,7	7.329,4	8.122,8	8.908,8	10.314,8	10.552,8
Stahl- und Leichtmetallbau einschl. Heizung und Lüftung	42,7	54,3	58,6	66,6	74,5	83,6	115,6	123,5
Stahlverformung, Oberflächenveredelung, Härtung	10,8	12,1	14,5	16,9	18,1	24,0	24,8	28,3
Maschinenbau einschl. Schienenfahrzeugbau	1.211,6	1.371,0	1.806,4	2.031,7	2.331,8	2.834,7	2.964,9	3.218,7
Straßenfahrzeugbau	1.317,2	1.330,3	1.359,0	1.592,4	1.691,0	1.753,7	1.934,3	2.237,2
Schiffbau	4,9	5,4	5,4	6,3	6,7	6,6	6,6	6,4
Luftfahrzeugbau	152,7	153,6	153,6	153,6	153,6	153,6	153,7	155,2
Elektrotechnik und Elektronik	2.061,9	2.275,8	2.655,6	2.939,0	3.318,3	3.509,5	3.879,7	4.012,5
Feinmechanik und Optik	115,0	112,2	125,0	171,1	198,3	255,7	321,8	368,5
EBM-Industrie einschl. Herstellung von Waffen und Munition	213,3	245,2	267,6	285,9	330,5	286,5	313,4	402,5
Konsumgüterindustrien	1.070,1	1.101,2	1.181,4	1.359,0	1.489,7	1.630,5	1.730,0	1.899,8
Herstellung und Verarbeitung von Feinkeramik, Porzellan und Glas	206,5	213,0	237,0	254,7	267,3	281,0	320,7	354,2
Holzverarbeitung	18,5	27,2	32,8	49,5	52,7	108,2	110,5	63,1
Herstellung von Musikinstrumenten, Sportgeräten und Spielwaren	12,7	13,0	15,2	16,0	18,4	23,1	31,4	37,0
Herstellung von Uhren und Schmuckwaren, Verarbeitung von Edelsteinen	9,5	10,4	10,0	11,5	14,7	16,8	21,6	25,0
Papier- und Papierverarbeitung	45,1	50,5	55,2	63,9	78,1	79,0	71,7	73,9
Druckerei und Vervielfältigung	4,0	6,5	8,7	6,9	10,0	10,2	9,0	21,7
Kunststoffverarbeitung	93,3	109,1	109,7	130,9	140,5	161,6	182,2	276,1
Erzeugung und Verarbeitung von Leder	88,0	101,6	107,1	119,9	130,7	129,8	143,2	165,9
Herstellung von Schuhen	108,0	112,3	113,2	120,7	117,9	120,9	123,1	124,5
Textilgewerbe, Polsterei, Dekorationsgewerbe	255,0	303,0	331,7	417,0	467,6	507,7	517,5	548,8
Bekleidungsindustrie einschl. Rauchwaren und Pelze	178,4	154,6	160,8	168,1	191,3	192,2	197,1	209,6
Nahrungsmittel- und Genußmittelindustrien	754,4	885,0	1.141,7	1.250,1	1.389,5	1.483,4	1.515,5	1.779,5
Nicht aufgliederbare Investitionen der Verarbeitenden Industrie	6,9	8,5	16,8	22,7	29,0	32,4	34,4	43,3
Verarbeitende Industrie insgesamt	13.222,7	14.173,3	17.324,2	19.590,2	21.820,6	23.899,6	26.345,8	28.273,7
Alle Wirtschaftszweige	17.102,5	18.720,0	22.585,3	25.964,6	29.770,0	32.898,6	36.417,0	41.210,6

Quellen: Runderlasse Außenwirtschaft Nr. 17/72, 21/73, 17/74, 11/75, 13/76, 11/77, 11/78 und 7/79; eigene Berechnungen

Tabelle A 4: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Index der kumulierten Transaktionswerte 1971=1978, alle Länder.

Wirtschaftszweige	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien	100	109	134	149	168	186	201	220
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	100	156	187	212	242	274	385	448
Eisen- und Stahlerzeugung einschl. Ziehereien und Kaltwalzwerke	100	108	192	201	229	260	281	331
NE-Metallherzeugung	100	113	167	181	207	251	294	267
Eisen-, Stahl-, Temper- und NE-Metallgießereien	100	111	204	343	408	538	603	692
Mineralölverarbeitung und Kohlenverstoffindustrialie	100	214	213	177	225	248	272	285
Chemische Industrie einschl. Herstellung von Chemiefasern und Pharmaka	100	103	114	133	148	163	174	186
Sägewerke und Holzbearbeitung	100	139	182	196	205	208	213	206
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeherzeugung	100	111	112	119	123	133	139	162
Gummi- und Asbestverarbeitung	100	102	105	119	133	142	151	160
Investitionsgüterindustrien	100	107	123	139	155	174	203	213
Stahl- und Leichtmetallbau einschl. Heizung und Lüftung	100	121	133	154	178	201	269	320
Stahlerformung, Oberflächenveredelung, Hartung	100	114	138	169	184	227	240	277
Maschinenbau einschl. Schienenfahrzeugbau	100	110	138	157	183	221	237	263
Straßenfahrzeugbau	100	99	106	122	130	134	155	172
Schiffbau	100	104	113	123	130	132	132	144
Luftfahrzeugbau	100	101	101	101	101	101	102	104
Elektrotechnik und Elektronik	100	110	127	141	160	180	204	215
Feinmechanik und Optik	100	110	137	169	157	197	248	287
EBR-Industrie einschl. Herstellung von Waffen und Munition	100	113	126	135	156	153	167	208
Konsumgüterindustrien	100	110	121	142	157	174	190	209
Herstellung und Verarbeitung von Feinkeramik, Porzellan und Glas	100	103	118	126	134	143	170	188
Holzverarbeitung	100	137	172	232	245	365	361	257
Herstellung von Musikinstrumenten, Sportgeräten und Spielwaren	100	103	121	127	155	195	247	290
Herstellung von Uhren und Schmeckwaren, Verarbeitung von Edelsteinen	100	106	104	111	150	172	202	223
Papier- und Pappeverarbeitung	100	114	131	157	198	222	267	313
Druckerei und Vervielfältigung	100	137	169	173	213	216	194	381
Kunststoffverarbeitung	100	116	122	146	157	179	203	302
Erzeugung und Verarbeitung von Leder	100	118	127	142	157	166	183	198
Herstellung von Schuhen	100	105	108	119	117	120	126	128
Textilgewerbe, Polstererei, Dekorationsgewerbe	100	119	132	171	193	209	219	236
Bekleidungsgeverbe einschl. Rauchwaren und Pelza	100	88	92	97	110	121	125	134
Nahrungs- und Genußmittelindustrien	100	116	141	155	171	181	184	209
Nicht aufgliederbare Investitionen der Verarbeitenden Industrie	100	124	244	322	409	461	526	656
Verarbeitende Industrie insgesamt	100	109	129	146	162	180	210	276
Alle Wirtschaftszweige	100	112	136	155	177	198	219	245

Quellen: Runderlasse Außenwirtschaft Nr. 17/72, 21/73, 17/74, 11/75, 13/76, 11/77, 11/78 und 7/79; eigene Berechnungen.

Tabelle A 5: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Index der kumulierten Transaktionswerte 1971-1978, Entwicklungsländer.

Wirtschaftszweige	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien	100	121	129	138	159	185	198	216
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	100	103	102	126	132	142	148	166
Eisen- und Stahlherzeugung einschl. Ziehereien und Kaltwalzwerke	100	108	111	124	137	154	175	195
NE-Metallherzeugung	100	116	119	123	140	145	130	136
Eisen-, Stahl-, Temper- und NE-Metallgütereien	100	105	256	315	374	565	611	703
Mineralölverarbeitung und Kohlenverstoffindustrie	100	688	695	399	553	834	897	914
Chemische Industrie einschl. Herstellung von Chemiefasern und Pharmaka	100	108	116	131	151	173	184	202
Sägewerke und Holzbearbeitung	100	167	231	244	250	247	237	232
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeerzeugung	100	100	100	126	155	175	175	207
Gummi- und Asbestverarbeitung	100	101	104	129	148	169	182	196
Investitionsgüterindustrien	100	103	117	129	148	175	209	231
Stahl- und Leichtmetallbau einschl. Heizung und Lüftung	100	88	111	140	196	234	262	497
Stahlverformung, Oberflächenveredelung, Härtung	100	119	152	213	242	245	277	329
Maschinenbau einschl. Schienenfahrzeugbau	100	102	112	131	159	190	219	257
Straßenfahrzeugbau	100	97	110	124	132	136	167	174
Schiffbau	100	98	117	117	122	129	129	161
Luftfahrzeugbau	100	100	100	900	1.100	1.900	1.600	3.900
Elektrotechnik und Elektronik	100	110	122	136	159	208	251	277
Feinmechanik und Optik	100	144	214	225	117	131	163	199
EBW-Industrie einschl. Herstellung von Waffen und Munition ¹	100	106	129	141	159	237	298	298
Konsumgüterindustrien	100	119	146	183	208	245	293	322
Herstellung und Verarbeitung von Feinkeramik, Porzellan und Glas	100	101	143	152	172	206	311	347
Holzverarbeitung	100	131	169	210	220	228	247	204
Herstellung von Musikinstrumenten, Sportgeräten und Spielwaren	100	105	132	132	221	279	247	279
Papier- und Pappeerarbeitung	100	100	102	93	143	164	159	154
Druckerei und Vervielfältigung	100	121	163	213	287	391	653	848
Kunststoffverarbeitung	100	100	100	175	161	161	150	150
Erzeugung und Verarbeitung von Leder	100	113	154	180	177	220	250	342
Herstellung von Schuhen	100	123	136	153	172	202	216	217
Textilgewerbe, Polsterei, Dekorationsgewerbe	100	144	228	402	448	476	648	676
Bekleidungsindustrie einschl. Rauchwaren und Pelze	100	119	143	212	235	252	286	321
Nahrungsmittel- und Genussmittelindustrie	100	116	136	153	197	445	477	517
Nicht aufgliederbare Investitionen der Verarbeitenden Industrie	100	111	112	127	135	139	138	137
Verarbeitende Industrie insgesamt	100	128	244	294	367	428	633	767
Alle Wirtschaftszweige	100	113	124	135	155	180	203	223
	100	118	144	162	184	213	235	254

¹ Direktinvestitionen für die Herstellung von Waffen und Munition in Entwicklungsländern sind nicht bekannt.

Tabelle A 6: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Index der kumulierten Transaktionswerte 1971-1978, westliche Industrieländer und Staatshandelsländer.

Wirtschaftszweige	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien	100	105	135	153	171	187	202	222
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	100	176	220	245	285	325	476	557
Eisen- und Stahlherzeugung einschl. Ziehereien und Kaltwalzwerke	100	108	223	231	264	301	321	382
NE-Metallherzeugung	100	112	206	205	234	294	305	321
Eisen-, Stahl-, Temper- und NE-Metallgießereien	100	120	120	386	463	496	590	676
Mineralölverarbeitung und Kohlenwerststoffindustrie	100	118	116	133	159	130	147	158
Chemische Industrie einschl. Herstellung von Chemiefasern und Pharmaka	100	101	114	133	148	170	170	180
Sägewerke und Holzbearbeitung	100	101	115	130	143	154	180	169
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeherzeugung	100	112	113	119	121	131	137	160
Gummi- und Asbestverarbeitung	100	102	105	113	125	127	134	141
Investitionsgüterindustrien	100	108	126	143	158	174	201	206
Stahl- und Leichtmetallbau einschl. Heizung und Lüftung	100	127	137	156	174	196	271	289
Stahlverformung, Oberflächenveredelung, Härtung	100	112	134	156	168	222	230	262
Maschinenbau einschl. Schienenfahrzeugbau	100	113	149	168	192	234	245	266
Straßenfahrzeugbau	100	101	103	121	128	133	147	170
Schiffbau	100	110	110	129	137	135	135	131
Luftfahrzeugbau	100	101	101	101	101	101	101	102
Elektrotechnik und Elektronik	100	110	129	143	161	170	188	195
Feinmechanik und Optik	100	98	109	149	172	222	280	320
EBR-Industrie einschl. Herstellung von Waffen und Munition	100	115	125	134	155	134	147	189
Konsumgüterindustrien	100	108	116	133	146	160	170	186
Herstellung und Verarbeitung von Feinkeramik, Porzellan und Glas	100	103	115	123	129	136	155	172
Holzverarbeitung	100	147	177	266	285	585	597	341
Herstellung von Musikinstrumenten, Sportgeräten und Spielwaren	100	102	120	126	145	182	247	291
Herstellung von Uhren und Schmuckwaren, Verarbeitung von Edelmetallen	100	109	105	121	155	177	227	263
Papier- und Pappeherzeugung	100	112	122	141	173	175	159	164
Druckerei und Vervielfältigung	100	163	218	172	250	255	225	543
Kunststoffverarbeitung	100	117	118	136	149	148	165	189
Erzeugung und Verarbeitung von Leder	100	115	122	136	151	173	195	296
Herstellung von Schuhen	100	104	105	112	109	112	114	115
Textilgewerbe, Polsterei, Dekorationsgewerbe	100	118	130	164	183	199	203	215
Bekleidungsindustrie einschl. Rauchwaren und Pelze	100	87	90	94	107	108	110	117
Nahrungs- und Genussmittelindustrien	100	117	151	166	184	197	201	236
Nicht aufgliederbare Investitionen der Verarbeitenden Industrie	100	123	243	329	420	470	499	628
Verarbeitende Industrie insgesamt	100	107	131	148	165	180	199	214
Alle Wirtschaftszweige	100	109	132	152	174	192	213	241

Quellen: Runderlasse Außenwirtschaft Nr. 17/72, 21/73, 17/74, 11/75, 13/76, 11/77, 11/78 und 7/79; eigene Berechnungen.

Tabelle A 7: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Veränderungen der kumulierten Transaktionswerte (Nettokapitalabflüsse) 1972-1978, alle Länder. Angaben in Millionen DM.

Wirtschaftszweige	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien	794,4	2.100,3	1.281,7	1.621,9	1.587,9	1.262,8	1.660,6
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	92,8	51,9	42,4	50,4	53,4	184,2	106,5
Eisen- und Stahlerzeugung einschl. Ziehereien und Kaltwalzwerke	116,9	1.215,4	129,0	404,8	449,3	301,3	718,3
NE-Metallerzeugung	24,3	101,0	27,4	48,6	82,4	5,7	25,0
Eisen-, Stahl-, Temper- und NE-Metallgießereien	1,4	12,2	18,2	8,6	17,0	8,5	11,7
Mineralölverarbeitung und Kohlenverstoffindustrie	327,0	-2,3	-102,1	137,7	65,1	69,6	36,4
Chemische Industrie einschl. Herstellung von Chemiefasern und Pharmaka	180,6	688,6	1.102,9	945,3	883,3	663,4	708,3
Sägewerke und Holzbearbeitung	26,2	28,5	9,1	5,9	2,2	3,6	-5,0
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeherzeugung	22,2	0,9	13,3	7,2	20,3	11,7	44,1
Gummi- und Asbestverarbeitung	3,0	4,5	23,5	23,4	14,9	14,8	15,3
Investitionsgüterindustrien	496,1	1.186,4	1.143,2	1.184,8	1.362,4	2.135,0	724,8
Stahl- und Leichtmetallbau einschl. Heizung und Lüftung	10,7	6,0	10,1	12,0	11,9	34,0	25,1
Stahlverformung, Oberflächenveredelung, Härtung	1,9	3,4	4,3	2,1	6,0	1,8	5,1
Maschinenbau einschl. Schienenfahrzeugbau	160,0	483,6	324,0	437,1	656,9	273,0	439,1
Straßenfahrzeugbau	-16,2	152,2	345,4	162,0	101,5	438,6	368,7
Schiffbau	0,4	0,8	0,9	0,6	0,2	0,0	1,1
Luftfahrzeugbau	0,9	0,0	0,8	0,2	0,3	0,3	3,8
Elektrotechnik und Elektronik	279,7	464,2	383,2	536,9	529,9	670,5	312,0
Feinmechanik und Optik	16,2	42,7	50,7	-19,2	63,4	79,9	62,3
EBW-Industrie einschl. Herstellung von Waffen und Munition	34,5	33,5	23,8	53,1	-7,7	36,9	107,6
Konsumgüterindustrien	120,1	136,4	253,1	182,2	216,6	198,4	228,9
Herstellung und Verarbeitung von Feinkeramik, Porzellan und Glas	6,7	33,4	19,7	17,0	21,1	63,0	41,4
Holzverarbeitung	18,0	16,7	29,0	6,1	57,9	7,9	-60,1
Herstellung von Musikinstrumenten, Sportgeräten und Spielwaren	0,4	2,7	0,8	4,1	5,8	7,7	6,2
Herstellung von Uhren und Schackwaren, Verarbeitung von Edelsteinen	0,9	-0,3	1,0	6,0	3,3	4,5	3,1
Papier- und Pappeverarbeitung	8,0	10,0	15,1	23,5	14,0	25,7	26,8
Druckerei und Vervielfältigung	1,5	2,2	0,3	2,7	0,2	-1,5	12,7
Kunststoffverarbeitung	17,6	6,5	25,0	9,1	27,2	24,9	107,1
Erzeugung und Verarbeitung von Leder	24,1	11,6	20,8	19,6	13,1	22,1	21,1
Herstellung von Schuhen	5,4	3,0	12,1	-1,9	3,7	6,5	2,1
Textilgewerbe, Polsterei, Dekorationsgewerbe	59,7	42,9	120,7	70,3	50,0	30,3	53,0
Bekleidungsgewerbe einschl. Rauchwaren und Pelze	-22,6	7,7	8,6	25,7	20,3	7,3	15,5
Nahrungsmittel- und Genußmittelindustrien	160,6	259,7	148,5	161,5	107,2	27,2	261,9
Nicht aufgliederbare Investitionen der Verarbeitenden Industrie	2,1	10,4	6,8	7,6	4,5	5,7	11,3
Verarbeitende Industrie insgesamt	1.577,3	3.693,2	2.833,3	3.168,0	3.278,6	3.629,1	2.807,5
Alle Wirtschaftszweige	2.816,2	5.638,1	4.529,9	5.226,6	5.056,9	5.093,8	6.050,4

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 10, 1979, 11/78 und 7/79; eigene Berechnungen.

Tabelle A 8: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Veränderungen der kumulierten Transaktionswerte (Nettokapitalabflüsse) 1972-1978, Entwicklungsländer. Angaben in Millionen DM.

Wirtschaftszweige	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien	487,9	180,4	191,3	470,8	593,5	296,2	413,4
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	1,5	-0,8	11,2	3,2	4,4	2,7	8,3
Eisen- und Stahlherzeugung einschl. Ziehereien und Kaltwalzwerke	33,5	10,2	49,7	52,9	67,2	84,4	79,8
NE-Metallherzeugung	8,8	1,4	2,4	9,6	2,5	-8,1	3,1
Eisen-, Stahl-, Temper- und NE-Metallgießereien	0,4	12,2	4,6	4,7	15,3	3,7	7,3
Mineralölverarbeitung und Kohlenverstoffindustrie	282,9	3,1	-142,2	74,0	135,4	30,0	8,4
Chemische Industrie einschl. Herstellung von Chemiefasern und Pharmaka	134,4	127,8	244,5	310,4	355,8	180,1	297,2
Sägewerke und Holzbearbeitung	25,8	24,6	4,9	2,4	-1,0	-3,8	-1,9
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeerzeugung	0,0	0,0	2,3	2,6	1,8	0,0	2,8
Gummi- und Asbestverarbeitung	0,6	1,9	13,9	11,0	12,1	7,2	8,4
Investitionsgüterindustrien	66,3	300,6	259,5	391,4	576,4	729,0	486,8
Stahl- und Leichtmetallbau einschl. Heizung und Lüftung	-0,9	1,7	2,1	4,1	2,8	2,0	17,2
Stahlverformung, Oberflächenveredelung, Härtung	0,6	1,0	1,9	0,9	0,1	1,0	1,6
Maschinenbau einschl. Schienenfahrzeugbau	8,6	48,2	98,7	137,0	153,1	143,7	185,3
Streifenfahrzeugbau	-29,3	123,5	112,0	63,4	38,8	258,0	65,8
Schiffbau	-0,1	0,8	0,0	0,2	0,3	0,0	1,3
Luftfahrzeugbau	0,0	0,0	0,8	0,2	0,3	0,2	2,3
Elektrotechnik und Elektronik	65,8	84,4	99,8	157,6	338,7	300,3	179,2
Feinmechanik und Optik	19,0	29,9	4,6	-46,4	6,0	13,8	15,6
EBK-Industrie einschl. Herstellung von Waffen und Munition ¹	2,6	11,1	5,5	8,5	36,3	10,0	18,5
Konsumgüterindustrien	38,0	56,2	75,5	52,0	75,3	98,9	59,1
Herstellung und Verarbeitung von Feinkeramik, Porzellan und Glas	0,2	9,4	2,0	4,4	7,4	23,3	7,9
Holzverarbeitung	9,3	11,1	12,4	2,8	2,4	5,6	-12,7
Herstellung von Musikinstrumenten, Sportgeräten und Spielwaren	0,1	0,5	0,0	1,7	1,1	0,6	0,6
Herstellung von Uhren und Schmuckwaren, Verarbeitung von Edelmetallen	0,0	0,1	-0,5	2,8	1,2	-0,3	-0,3
Papier- und Pappeerarbeitung	2,6	5,3	6,4	9,3	13,1	33,0	24,6
Druckerei und Vervielfältigung	0,0	0,0	2,1	-0,4	0,0	-0,3	0,0
Kunststoffverarbeitung	1,8	5,9	3,8	-0,5	6,1	4,3	13,2
Erzeugung und Verarbeitung von Leder	10,5	6,1	8,0	8,8	14,0	6,7	0,4
Herstellung von Schuhen	1,1	2,1	4,6	0,9	0,7	4,3	0,7
Textilgewerbe, Polsterei, Dekorationsgewerbe	11,2	14,2	35,4	19,7	9,9	20,5	21,7
Bekleidungsindustrie einschl. Rauchwaren und Pelze	1,2	1,5	1,3	2,5	19,4	2,4	3,0
Nahrungs- und Genussmittelindustrien	30,0	3,0	40,1	22,1	13,3	-0,5	-2,1
Nicht aufgliederbare Investitionen der Verarbeitenden Industrie	0,5	2,1	0,9	1,3	1,1	3,7	2,4
Verarbeitende Industrie insgesamt	622,7	542,3	567,3	937,6	1.259,6	1.122,9	959,6
Alle Wirtschaftszweige	1.198,7	1.772,8	1.150,6	1.481,2	1.928,3	1.515,4	1.256,8

¹ Direktinvestitionen für die Herstellung von Waffen und Munition in Entwicklungsländern sind nicht bekannt.

Quellen: Runderlasse Außenwirtschaft Nr. 11/72, 21/73, 11/74, 11/75, 13/76, 11/77, 11/78 und 7/79; eigene Berechnungen.

Tabelle A 10: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Veränderungsraten der kumulierten Transaktionswerte 1972-1978, alle Länder, Angaben in Prozent.

Wirtschaftszweige	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien	9,3	22,4	11,2	12,8	11,0	7,9	9,6
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	55,6	20,0	13,6	14,2	13,2	40,2	16,6
Eisen- und Stahlerzeugung einschl. Ziehereien und Kaltwalzwerke	8,1	77,8	4,6	13,9	13,6	8,0	17,7
NE-Metallerzeugung	12,9	47,6	8,7	14,3	21,2	1,2	5,2
Eisen-, Stahl-, Temper- und NE-Metallgießereien	10,7	84,1	68,2	19,2	31,8	12,1	14,8
Mineralölverarbeitung und Kohlenwerststoffindustrie	113,7	-0,4	-16,7	27,0	10,0	9,8	4,7
Chemische Industrie einschl. Herstellung von Chemiefasern und Pharmaka	3,0	11,0	16,2	11,7	9,8	6,7	6,7
Sägewerke und Holzbearbeitung	39,3	30,7	7,5	4,5	1,6	2,6	-3,5
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeerzeugung	11,5	0,4	6,1	3,1	8,6	4,6	16,4
Gummi- und Asbestverarbeitung	1,8	2,7	13,6	11,9	6,8	6,3	6,1
Investitionsgüterindustrien	6,8	15,3	12,8	11,7	12,1	16,9	4,9
Stahl- und Leichtmetallbau einschl. Heizung und Lüftung	21,4	9,9	15,1	15,6	13,4	33,8	18,6
Stahlverformung, Oberflächenveredelung, Härtung	13,7	21,5	22,4	8,9	23,4	5,7	15,3
Maschinenbau einschl. Schienenfahrzeugbau	9,9	25,8	13,7	11,6	21,1	7,2	10,8
Straßenfahrzeugbau	-0,7	7,1	15,0	6,1	3,6	15,1	11,0
Schiffbau	4,4	8,5	8,8	5,4	1,7	0,0	9,2
Luftfahrzeugbau	0,6	0,0	0,5	0,1	0,2	0,2	2,4
Elektrotechnik und Elektronik	10,2	15,3	11,0	13,8	12,0	13,6	5,6
Feinmechanik und Optik	10,3	24,5	23,4	-7,2	25,5	25,6	15,9
EBM-Industrie einschl. Herstellung von Waffen und Munition	13,3	11,4	17,1	15,1	-1,9	9,3	24,8
Konsumgüterindustrien	9,8	10,1	7,3	10,5	11,3	9,3	9,8
Herstellung und Verarbeitung von Feinkeramik, Porzellan und Glas	2,9	14,2	7,3	5,9	6,9	19,3	10,6
Holzverarbeitung	37,3	25,2	35,0	5,5	49,1	4,5	-32,7
Herstellung von Musikinstrumenten, Sportgeräten und Spielwaren	2,7	18,0	4,5	22,2	25,7	27,1	17,2
Herstellung von Uhren und Schmuckwaren, Verarbeitung von Edelmetallen	6,0	-1,8	6,4	35,9	14,5	17,3	10,2
Papier- und Pappeerarbeitung	13,9	15,2	19,9	25,9	12,2	20,0	17,4
Druckerei und Vervielfältigung	36,8	23,7	2,6	22,9	1,4	-10,2	96,2
Kunststoffverarbeitung	16,4	5,2	19,0	5,8	16,4	12,9	49,2
Erzeugung und Verarbeitung von Leder	17,9	7,3	12,2	10,3	6,2	9,9	8,6
Herstellung von Schuhen	4,9	2,6	10,2	-1,5	2,9	4,9	1,5
Textilgewerbe, Polsterei, Dekorationsgewerbe	18,8	11,5	29,0	13,1	8,2	4,6	7,7
Bekleidungsgeerbe einschl. Rauchwaren und Pelze	-12,2	4,7	5,0	14,3	9,9	3,2	6,7
Nahrungsmittel- und Genußmittelindustrien	15,6	21,8	10,2	10,1	6,1	1,5	13,8
Nicht aufgliederbare Investitionen der Verarbeitenden Industrie	24,1	96,3	32,1	27,1	12,6	14,2	24,7
Verarbeitende Industrie insgesamt	8,7	18,8	12,1	12,1	11,2	11,1	8,0
Alle Wirtschaftszweige	11,8	21,2	14,1	14,2	12,0	10,8	11,6

Quellen: Runderlasse Außenwirtschaft Nr. 17/72, 21/73, 17/74, 11/75, 13/76, 11/77, 11/78 und 7/79; eigene Berechnungen.

Tabelle A 11: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Veränderungsraten der kumulierten Transaktionswerte 1972-1978, Entwicklungsländer. Angaben in Prozent.

Wirtschaftszweige	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien							
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	21,5	6,5	6,5	15,0	16,5	7,1	9,2
Eisen- und Stahlerzeugung einschl. Ziehereien und Kaltwalzwerke	3,2	-1,7	23,8	5,5	7,2	4,1	12,1
NE-Metallerzeugung	8,4	2,4	11,3	10,8	12,4	13,8	11,5
Eisen-, Stahl-, Fein- und NE-Metallgießereien	16,1	2,2	3,7	14,3	3,3	-10,2	4,4
Mineralölverarbeitung und Kohlenverstoffindustrie	5,0	145,2	22,3	18,7	51,2	8,2	14,9
Chemische Industrie einschl. Herstellung von Chemiefasern und Pharmaka	588,1	0,9	-42,6	38,6	50,9	7,5	1,9
Sägewerke und Holzbearbeitung	8,3	7,3	13,0	14,6	14,6	6,4	10,0
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeerzeugung	67,0	38,3	5,5	2,3	-1,0	-4,0	-2,1
Gummi- und Asbestverarbeitung	0,0	0,0	25,8	23,2	13,0	0,0	17,9
Investitionsgüterindustrien	1,0	3,3	23,2	14,9	14,3	7,4	8,1
Stahl- und Leichtmetallbau einschl. Heizung und Lüftung	3,1	13,6	10,4	14,1	18,3	19,5	10,9
Stahlverformung, Oberflächenveredelung, Hartung	-12,3	26,6	25,9	40,2	19,6	11,7	90,1
Maschinenbau einschl. Schienenfahrzeugbau	19,4	27,0	40,4	13,6	1,3	13,2	18,6
Straßenfahrzeugbau	1,7	9,6	17,9	21,1	19,5	15,3	17,1
Schiffbau	-3,4	15,0	11,9	6,0	3,5	22,3	4,6
Lufffahrzeugbau	-2,4	20,0	0,0	4,2	6,0	0,0	24,5
Elektrotechnik und Elektronik	0,0	0,0	800,0	22,2	27,3	14,3	143,8
Feinmechanik und Optik	9,5	11,1	11,9	16,7	30,8	20,9	10,3
EDA-Industrie einschl. Herstellung von Waffen und Munition ¹	44,3	48,3	5,0	-48,1	12,0	24,5	22,3
Konsumentenindustrien	5,6	22,5	9,1	12,9	48,8	9,0	15,3
Herstellung und Verarbeitung von Feinkeramik, Porzellan und Glas	18,5	23,1	25,2	13,9	17,6	19,7	9,8
Holzverarbeitung	31,3	28,5	24,8	4,5	3,8	8,3	-17,3
Herstellung von Musikinstrumenten, Sportgeräten und Spielwaren	5,3	25,0	0,0	68,0	26,2	-11,3	12,8
Herstellung von Uhren und Schmuckwaren, Verarbeitung von Edelsteinen	0,0	1,8	-0,8	53,8	15,0	-3,3	-3,4
Papier- und Pappeverarbeitung	20,6	34,9	31,2	34,6	36,2	66,9	29,9
Druckerei und Vervielfältigung	0,0	0,0	75,0	-8,2	0,0	-6,7	0,0
Kunststoffverarbeitung	12,6	36,6	17,3	-1,9	24,1	13,7	37,0
Erzeugung und Verarbeitung von Leder	22,5	10,7	12,7	12,4	17,5	7,1	0,4
Herstellung von Schuhen	44,0	58,3	80,7	8,7	6,3	36,1	4,3
Textilgewerbe, Polsterei, Dekorationsgewerbe	18,8	20,1	41,7	16,4	7,1	13,7	12,7
Bekleidungsindustrie einschl. Rauchwaren und Pelze	16,0	17,2	12,7	21,7	38,6	7,2	8,4
Nahrungs- und Genussmittelindustrien	10,9	1,0	13,0	6,3	3,6	-1,3	-0,6
Nicht aufgliederbare Investitionen der Verarbeitenden Industrie	27,8	91,3	20,5	24,5	16,7	48,1	21,1
Verarbeitende Industrie insgesamt	12,7	9,8	9,4	14,1	16,6	12,7	9,6
Alle Wirtschaftszweige	17,9	22,5	11,9	13,7	15,7	10,7	8,0

¹ Direktinvestitionen für die Herstellung von Waffen und Munition in Entwicklungsländern sind nicht bekannt.

Tabelle A 12: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Veränderungsraten der kumulierten Transaktionswerte 1972-1978, westliche Industrieländer und Staatshandelsländer. Angaben in Prozent.

Wirtschaftszweige	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien	4,9	29,0	12,8	12,1	9,2	8,2	9,8
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	75,8	24,9	11,8	16,0	14,3	46,3	17,1
Eisen- und Stahlerzeugung einschl. Ziehereien und Kaltwalzwerke	8,0	6,5	3,4	14,6	13,8	6,9	19,0
NE-Metallerzeugung	11,6	84,4	-0,4	14,3	25,6	3,5	5,4
Eisen-, Stahl-, Temper- und NE-Metallgießereien	19,6	0,0	223,0	19,8	7,2	19,0	14,6
Mineralölverarbeitung und Kohlenwerststoffindustrie	18,4	-1,9	20,0	20,0	-18,4	17,7	8,0
Chemische Industrie einschl. Herstellung von Chemiefasern und Pharmaka	1,0	12,5	17,3	10,7	8,0	6,8	5,4
Sägewerke und Holzbearbeitung	1,4	13,7	13,0	9,7	8,0	17,1	-6,1
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeerzeugung	12,0	0,4	5,3	2,1	8,3	4,8	16,3
Gummi- und Asbestverarbeitung	2,2	2,3	8,5	10,1	2,1	5,5	4,7
Investitionsgüterindustrien	8,4	16,0	13,7	10,8	9,8	15,8	2,3
Stahl- und Leichtmetallbau einschl. Heizung und Lüftung	27,2	7,9	13,7	11,9	12,2	38,3	6,8
Stahlverformung, Oberflächenveredelung, Härtung	12,0	19,8	16,6	7,1	32,6	3,3	14,1
Maschinenbau einschl. Schienenfahrzeugbau	13,2	31,8	12,5	14,8	21,6	4,6	8,6
Straßenfahrzeugbau	1,0	2,2	17,2	6,2	3,7	10,3	15,7
Schiffbau	10,2	0,0	16,7	6,3	-1,5	0,0	-3,0
Lufffahrzeugbau	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	1,0
Elektrotechnik und Elektronik	10,4	16,7	10,7	12,9	5,8	10,5	3,4
Feinmechanik und Optik	-2,4	11,4	36,9	15,9	28,9	25,9	14,5
EDV-Industrie einschl. Herstellung von Waffen und Munition	15,0	9,1	6,8	15,6	8,7	9,4	28,4
Konsumgüterindustrien	8,1	7,3	15,0	9,6	9,5	6,1	9,8
Herstellung und Verarbeitung von Feinkeramik, Porzellan und Glas	3,1	11,3	7,5	4,9	5,1	14,1	10,4
Holzverarbeitung	47,0	20,6	50,9	6,5	105,3	2,1	-42,9
Herstellung von Musikinstrumenten, Sportgeräten und Spielwaren	2,4	16,9	5,3	15,0	25,5	35,9	17,8
Herstellung von Uhren und Schmuckwaren, Verarbeitung von Edelsteinen	9,5	-3,8	15,0	27,8	14,3	28,6	15,7
Papier- und Pappeerarbeitung	12,0	9,3	15,8	22,2	1,2	-9,2	3,1
Druckerei und Vervielfältigung	62,5	33,8	-20,7	44,9	2,0	-11,8	141,1
Kunststoffverarbeitung	16,9	0,5	19,3	7,3	15,0	12,7	51,5
Erzeugung und Verarbeitung von Leder	15,5	5,4	12,0	9,0	-0,7	11,9	14,3
Herstellung von Schuhen	4,5	0,8	6,6	-2,3	2,5	1,8	1,1
Textilgewerbe, Polstererei, Dekorationsgewerbe	18,8	9,5	25,7	12,1	8,6	1,9	6,0
Bekleidungsindustrie einschl. Raschwaren und Pelze	-13,3	4,0	4,5	13,8	0,5	2,5	6,3
Nahrungsmittel- und Genussmittelindustrien	17,3	29,0	9,5	11,2	6,8	2,2	17,4
Nicht aufgliederbare Investitionen der Verarbeitenden Industrie	23,2	97,6	35,1	27,8	11,7	6,2	25,9
Verarbeitende Industrie insgesamt	7,2	22,2	13,1	11,4	9,3	10,5	7,3
Alle Wirtschaftszweige	9,5	20,6	15,0	14,4	10,5	10,9	13,2

Quellen: Runderlasse Außenwirtschaft Nr. 11/72, 21/73, 17/74, 11/75, 13/76, 11/77, 11/78 und 7/79, eigene Berechnungen.

Tabelle A 13: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Anteil der kumulierten Transaktionswerte in Entwicklungsländern an den kumulierten Transaktionswerten in allen Ländern 1971-1978. Angaben in Prozent.

Wirtschaftszweige	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien	26,5	29,4	25,6	24,5	25,0	26,3	26,1	26,0
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	27,8	18,4	15,1	16,5	15,2	14,4	10,7	10,3
Eisen- und Stahlerzeugung einschl. Ziehereien und Kaltwalzwerke	27,5	27,6	15,9	16,9	16,4	16,2	17,1	16,2
NE-Metallerzeugung	29,1	20,7	19,7	19,7	19,7	16,8	14,9	14,8
Eisen-, Stahl-, Temper- und NE-Metallgießereien	61,1	57,9	77,2	56,1	55,9	64,1	61,9	62,0
Mineralölverarbeitung und Kohlenverstoffindustrie	16,7	53,9	57,6	37,6	41,0	56,3	55,1	53,7
Chemische Industrie einschl. Herstellung von Chemiefasern und Pharmaka	26,6	28,0	24,1	26,4	27,0	28,2	28,2	29,0
Sägewerke und Holzbearbeitung	57,8	69,3	73,3	71,9	70,6	68,7	64,3	65,3
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Papierezeugung	4,6	4,1	4,1	4,9	5,8	6,1	5,8	5,9
Gummi- und Asbestverarbeitung	34,5	34,3	34,5	37,4	38,4	41,2	41,6	42,4
Investitionsgüterindustrien	29,4	28,4	28,0	27,4	28,0	29,5	31,9	31,9
Stahl- und Leichtmetallbau einschl. Heizung und Lüftung	14,6	10,5	12,1	13,3	16,1	17,0	14,2	22,7
Stahlverformung, Oberflächenveredelung, Härtung	22,3	23,4	24,5	28,1	29,3	24,1	25,7	26,5
Maschinenbau einschl. Schienenfahrzeugbau	29,0	26,8	23,4	24,2	25,2	24,9	26,8	28,3
Straßenfahrzeugbau	39,2	38,2	41,0	39,9	39,8	39,8	42,3	39,9
Schiffbau	45,6	42,6	47,1	43,2	42,7	44,5	44,5	50,8
Luftfahrzeugbau	0,0	0,0	0,0	0,6	0,7	0,9	1,0	2,5
Elektrotechnik und Elektronik	25,1	25,0	24,0	24,3	24,9	29,1	30,9	32,3
Feinmechanik und Optik	27,2	35,6	42,3	36,0	20,1	18,0	17,8	18,8
EW-Industrie einschl. Herstellung von Waffen und Munition ¹	18,0	16,7	18,4	18,7	18,4	27,9	27,8	25,7
Konsumgüterindustrien	16,6	18,1	20,2	21,6	22,3	23,5	25,8	25,8
Herstellung und Verarbeitung von Feinkeramik, Porzellan und Glas	9,7	9,5	11,8	11,7	12,5	13,9	17,7	17,8
Holzverarbeitung	61,6	58,9	60,4	55,9	55,3	38,5	39,9	49,0
Herstellung von Musikinstrumenten, Sportgeräten und Spielwaren	13,0	13,3	14,1	13,5	18,6	18,7	13,0	12,5
Herstellung von Uhren und Schmuckwaren, Verarbeitung von Edelmetallen	37,1	35,0	36,3	31,1	35,2	35,4	29,2	25,6
Papier- und Papierverarbeitung	21,8	23,1	27,1	29,6	31,7	38,4	53,4	59,1
Druckerei und Vervielfältigung	41,2	30,1	24,3	41,5	31,0	30,6	31,8	16,2
Kunststoffverarbeitung	13,3	12,6	16,7	16,5	15,3	16,3	16,4	15,0
Erzeugung und Verarbeitung von Leder	34,6	36,0	37,1	37,3	38,0	42,0	41,0	37,7
Herstellung von Schuhen	2,3	3,1	4,8	7,9	8,7	9,0	11,6	12,0
Textilgewerbe, Polsterei, Dekorationsgewerbe	18,9	19,9	20,4	22,4	23,0	22,8	24,8	25,9
Bekleidungs-gewerbe einschl. Rauchwaren und Pelze	4,0	5,3	6,0	6,4	6,8	14,8	15,4	15,6
Nahrungs- und Genussmittelindustrien	26,7	25,6	27,3	21,8	21,0	20,5	20,0	17,5
Nicht aufgliederbare Investitionen der Verarbeitenden Industrie	20,7	21,3	20,8	18,9	18,5	19,2	24,9	24,2
Verarbeitende Industrie insgesamt	27,0	28,0	25,9	25,3	25,7	27,0	27,4	27,8
Alle Wirtschaftszweige	28,1	29,6	29,9	29,4	29,2	30,2	30,2	29,2

¹ Direktinvestitionen für die Herstellung von Waffen und Munition in Entwicklungsländern sind nicht bekannt.
 Quellen: Bundesstatistische Äußerung Nr. 17/77, 21/73, 17/76, 41/75, 13/76, 11/77, 11/78 und 2/79, eigene Berechnungen.

Wirtschaftszweige	Kapitalbestand ¹ Inland 1977 in Mrd. DM	Direktinvestitionen ² in allen Ländern 1977 in Mrd. DM	III	Auslandsorientierung	
				Welt (II/IX100)	Entw.l. (III/IX100)
I	II	III	IV	V	
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien	152,22	17,25	4,49	11,3	2,9
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	16,97	0,64	0,07	3,8	0,4
Eisen- und Stahlherzeugung einschl. Ziehrohren und Kaltwalzwerke	32,40	4,06	0,70	12,5	2,2
NE-Metallherzeugung	7,33 mit NE-Gießb.	0,48	0,07	6,5	1,0
Eisen-, Stahl-, Temper- und NE-Metallgüßereien	4,20 ohne NE-Gießb.	0,08	0,05	1,9	1,2
Mineralölverarbeitung und Kohlenverstoffindustrie	11,87	0,78	0,43	6,6	3,6
Chemische Industrie einschl. Herstellung von Chemiefasern und Pharmaka	63,38	10,54	2,97	16,6	4,7
Sägewerke und Holzbearbeitung	4,12	0,14	0,09	3,4	2,2
Holzschliff-, Zellstoff-, Papier- und Pappeerzeugung	6,53	0,27	0,02	4,1	0,3
Gummi- und Asbestverarbeitung	5,42	0,25	0,10	4,6	1,8
Investitionsgüterindustrien	130,51	14,78	4,46	11,3	3,4
Stahl- und Leichtmetallbau einschl. Heizung und Lüftung	5,09	0,13	0,02	2,6	0,4
Stahlverformung, Oberflächenveredelung, Härtung ³	30,91	4,05	1,08	13,1	3,5
Maschinenbau einschl. Schienenfahrzeugbau	34,76	3,35	1,42	9,6	4,1
Straßenfahrzeugbau	3,16	0,01	0,005	0,3	0,2
Schiffbau	nicht ausgewiesen	0,16	0,002	-	-
Luftfahrzeugbau	34,80 mit EDV	5,62	1,74	17,9	5,5
Elektrotechnik und Elektronik	4,12	0,39	0,07	9,5	1,7
Feinmechanik und Optik	17,67	0,47	0,13	2,7	0,7
EBM-Industrie einschl. Herstellung von Waffen und Munition ⁴	61,15	2,33	0,60	3,8	1,0
Konsumgüterindustrien	6,37	0,39	0,07	6,1	1,0
Herstellung und Verarbeitung von Feinkeramik, Porzellan und Glas	7,17	0,18	0,07	2,5	1,0
Holzverarbeitung	1,24 mit Schmuack	0,04	0,005	3,2	0,4
Herstellung von Musikinstrumenten, Sportgeräten und Spielwaren	nicht ausgewiesen	0,03	0,001	-	-
Herstellung von Uhren und Schmuckwaren, Verarbeitung von Edelmetallen	5,30	0,15	0,08	2,8	1,5
Papier- und Pappeerarbeitung	8,03	0,01	0,004	1,6	0,0
Druckerei und Vervielfältigung	8,23	0,22	0,04	2,7	0,5
Kunststoffverarbeitung	2,13	0,39	0,12	18,3	5,6
Erzeugung und Verarbeitung von Leder	17,58	0,69	0,17	3,9	1,0
Herstellung von Schuhen	5,10	0,23	0,04	4,5	0,8
Textilgewerbe, Polsteroi, Dekorationsgewerbe	42,10	1,89	0,38	4,5	0,9
Bekleidungsgeerbe einschl. Rauchwaren und Pelze	nicht ausgewiesen	0,05	0,01	-	-
Nahrungs- und Genussmittelindustrien	385,98	36,29	9,95	9,4	2,6
Nicht aufgliederbare Investitionen der Verarbeitenden Industrie	nicht ausgewiesen	52,14	15,73	-	-
Verarbeitende Industrie insgesamt					
Alle Wirtschaftszweige					

1 Geschätzte Werte, Angaben in Preisen von 1970.
2 Bestandswerte nach K-1-Statistik.
3 In EBM-Industrie enthalten.
4 Einschließlich Stahlverformung.
Quellen: M. Ballensiefen: Der industrielle Kapitalbestand in der Bundesrepublik Deutschland, in: RWI-Mitteilungen 4/1978, S. 254 f. Runderlaß AM Nr. 11/1978.

Tabelle A 15: Nominalzölle für ausgewählte Produktgruppen nach dem Gemeinsamen Zolltarif (GZT) der Europäischen Gemeinschaft 1973.

Produktgruppen	Durchschnittlicher Zollsatz
All Industrial Products	8,1
Raw Materials	1,7
Semi-Finished Manufactures	8,9
Finished Manufactures	8,3
01 Raw Hides and Skins, Leather and Furskins	5,2
02 Rubber	5,8
03 Wood and Cork	6,2
04 Pulp, Paper and Paperboard	7,2
05 Textiles	9,5
06 Mineral Products and Fertilizers	5,6
07 Precious Stones and Precious Metals	3,9
08 Ores and Metals	6,5
09 Coal, Petroleum Natural Gas	3,4
10 Chemicals	10,6
11 Non-Electric Machinery	6,3
12 Electric Machines and Apparatus	8,5
13 Transport Equipment	8,0
14 Professional, Scientific and Controlling Instruments, Photographie Apparatus, Clocks and Watches	9,3
15 Footwear and Travel Goods	11,2
16 Photographic and Cinematographic Supplies	6,9
17 Furniture	8,2
18 Musical Instruments, Sound Recording or Reproducing Apparatus	7,6
19 Toys	10,5
20 Works of Art and Collectors Pieces	0,0
21 Firearms, Ammunition, Tanks and other Armoured Fighting Vehicles	6,4
22 Office and Stationery Supplies	7,2
23 Manufactures Articles not elsewhere specified	8,1

Quelle: GATT (Hrsg.): Basic Documentation ..., a.a.O.
 Angegeben sind die ungewogenen arithmetischen Mittel der Meistbegünstigungszölle für alle gewerblichen Waren (Kapitel 25 bis 99 BTN) nach vierstelligen Tarifnummern zusammengefaßt.

Tabelle A 16: Stand der Liberalisierung gegenüber Staatshandelsländern 1978. Anzahl der Warennummern des gewerblichen Sektors.

Zuständigkeitsbereich		Warennummern insgesamt	Staatshandelsländer außer Rumänien				Rumänien		VR China	
Nr.	Benennung		liberalisiert		nicht liberalisiert	liberalisiert	nicht liberalisiert	China-Liste	nicht liberalisiert	
			de jure	de facto						
01	Eisen und Stahl	297	182	90	25	182	92	23	1	24
02	NE- u. Edelmetalle, Ferrolegierungen	306	272	8	26	272	16	18	-	26
03	Feste Brennstoffe, Kohle, Torferzeugn.	14	5	2	7	5	3	6	1	6
04	Schiffbau	33	26	1	6	26	7	-	6	-
05	Bergbau, außer Kohle	15	10	5	-	10	5	-	-	-
06	Chem. Grundstoffe, Erzeugn. d. Chemie	1402	1387	12	3	1386	15	1	-	3
07	Kautschuk und Asbest	133	127	6	-	127	6	-	-	-
08	Mineralöl und Gase	75	59	16	-	k.A.	16	-	k.A.	k.A.
09	Textilien	1009	543	70	396	481	177	351	2	394
10	Leder, Schuhe, Rauchwaren	154	130	8	16	130	8	16	-	16
11	Holz, Zellstoff, Papier, Druckerzeugn.	447	428	4	15	428	5	14	-	15
12	Steine, Erden, Bauwirtschaft	159	134	20	5	134	23	2	-	5
13	Glas und Keramik	189	139	26	24	139	41	9	-	24
14	Tabak	27	27	-	-	27	-	-	-	-
15	Kaffee	9	7	2	-	7	2	-	-	-
16	Maschinen-, Fahrzeug- u. Stahlbau	1078	1075	3	-	1075	3	-	-	-
17	Luftfahrzeugbau	23	23	-	-	23	-	-	-	-
18	Elektrotech., Feinmech., Optik, Uhren	746	746	-	-	746	-	-	-	-
19	Eisen-, Blech- und Metallwaren	811	768	28	15	768	40	3	-	15
20	Kunststoffwaren	44	44	-	-	44	-	-	-	-
Alle Zuständigkeitsbereiche		6971	6132	301	538	6069	459	443	10	528

Quelle: Angaben des Bundesamts für gewerbliche Wirtschaft, Stand 1. Dezember 1978.

Formel A 17: Berechnung der RCA-Werte

Die RCA-Werte eines Landes i in der Produktgruppe j im Handel mit einer bestimmten Region errechnen sich nach der folgenden Formel:

$$RCA_{i,j} = \left[\frac{x_{i,j} - m_{i,j}}{x_{i,j} + m_{i,j}} - \frac{S(x_{i,j} - m_{i,j})}{S(x_{i,j} + m_{i,j})} \right] \times \left[\frac{100}{1 - \frac{S(x_{i,j} - m_{i,j})}{S(x_{i,j} + m_{i,j})}} \right]$$

$$\text{für } \frac{x_{i,j} - m_{i,j}}{x_{i,j} + m_{i,j}} > \frac{S(x_{i,j} - m_{i,j})}{S(x_{i,j} + m_{i,j})}$$

$$\text{für } \frac{x_{i,j} - m_{i,j}}{x_{i,j} + m_{i,j}} < \frac{S(x_{i,j} - m_{i,j})}{S(x_{i,j} + m_{i,j})}$$

Zeichenerklärung:

$x_{i,j}$ = Exporte des Landes i in der Produktgruppe j.

$m_{i,j}$ = Importe des Landes i in der Produktgruppe j.

S_j = Summe über j.

Quelle: J. P. Agarwal, H. Rodemer: Die Veränderungen internationaler Standortbedingungen und ihre Konsequenzen für die Entscheidungen privater Investoren, Kiel 1977, S. 113.

Tabelle A 18: Allgemeines Präferenzsystem der EG.

Wiedereinführung der normalen Zölle gegenüber Entwicklungsländern 1978
nach vierstelligen Tarifnummern des GZT.

Warengruppe		Anzahl der vier- stelligen Tarif- nummern	Vierstellige Tarifnummern des GZT
Nr.	Benennung		
25	Zement	1	25.23
27	Erdöl	1	27.10
28	Karbonate, Borate	2	28.42,46
29	Alkohole, Amine, Het.cycl.Verb.	3	29.07,22,35
31	Düngemittel	2	31.02,05
35	Gelatine	1	35.03
39	Zellulose	1	39.03
40	Reifen	1	40.11
41	Leder	5	41.02,03,04,05,06
42	Reiseartikel, Lederbekleidung	2	42.02,03
44	Holz, Holzwaren	6	44.11,13,14,18,24,25
46	Korbwaren	2	46.02,03
50	Gewebe aus Seide	1	50.09
51	Gewebe aus synth. o. künstl. Sp.	1	51.04
53	Garne und Gewebe aus Wolle	2	53.07,11
54	Leinen- und Ramiegarne	1	54.03
55	Garne und Gewebe aus Baumwolle	4	55.05,06,08,09
56	Garne und Gewebe aus synth. Fas.	3	56.03,05,07
58	Teppiche, Bänder	3	58.01,04,05
59	Seilerwaren, Spezialgewebe	4	59.04,05,08,09
60	Bekleidung aus Gewirken	4	60.02,03,04,05
61	Bekleidung aus Geweben	7	61.01,02,03,04,05,09,10
62	Andere Waren aus Geweben	4	62.02,03,04,05
64	Schuhe	2	64.01,02
66	Schirme	1	66.01
67	Künstliche Blumen, Haarersatz	2	67.02,04
68	Asbestwaren	2	68.12,13
69	Keramische Waren	3	69.02,08,11
70	Glaswaren	3	70.12,13,14
71	Schmuck	2	71.12,16
73	Eisen- und Stahlwaren	8	73.10,11,13,14,18,31,32,40
74	Kupferwaren	2	74.04,07
76	Aluminiumwaren	2	76.02,03
79	Zinkwaren	1	79.03
82	Messer, Besteckwaren	2	82.09,14
83	Schlösser	1	83.01
84	Nähmaschinen, Rechenmaschinen	2	84.41,52
85	Elektrotechnische Waren	9	85.01,03,04,10,15,18,20,21,23
87	Anhänger	1	87.14
90	Optische Erzeugnisse	2	90.05,09
92	Phonogeräte	2	92.11,12
94	Möbel	2	94.01,03
97	Spiel- und Sportwaren	5	97.02,03,04,05,06
98	Isolierflaschen	1	98.15
25-99	Gewerbliche Waren	116 (von 920)	

Importwaren, die zu den angegebenen Tarifnummern gehörten, wurden 1978 mit den Meistbegünstigungszöllen des GZT belastet, nachdem die Präferenzmengen überschritten worden waren. Bei der Mehrzahl der Waren wurde diese Regelung nur gegenüber bestimmten Ländern getroffen, bei den anderen dagegen allgemein. Die Tabelle faßt Listen über die Erschöpfung deutscher Quoten von Gemeinschaftszollkontingenten, die Erschöpfung besonderer Höchstbeträge bei Textilien und die Wiedereinführung der normalen Zollsätze bei quasi-sensiblen Waren zusammen. Quelle: Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft.

Tabelle A 19: Ausgeschöpfte Mengenkontingente für Textilien 1978 nach Lieferländern und Warenkategorien des Welt-Textilabkommens (WTA).

Kategorie	Kurzbezeichnung der Waren	Lieferland
3	Gewebe a. synth. Fasern	Bulgarien
4	Wirkw., Hemden, T.-sh. u. a.	Ungarn
5	Wirkw., Pullover u. a.	Bulgarien
6	Hosen, gewebt f.M./Fr./Ki.	CSSR
6	" " "	Spanien
7	Blusen und Hemdblusen	Singapur
7	" "	Philippinen
7	" "	Hongkong
7	" "	CSSR
8	Oberhemden, gewebt	Singapur
8	" "	Ungarn
11	Andere Handschuhe, gewirkt	Thailand
11	" " "	Taiwan
12	Strumpfwaren	Jugoslawien
13	U-Hosen, Slips u. a. Wirkwaren	Taiwan
15b	Jacken u. Mäntel f. Fr.	Rumänien
15b	" " "	CSSR
15b	" " "	Bulgarien
16	Anzüge u. Komb., gewebt	Rumänien
16	" " "	CSSR
17	Sakkos u. Jacken	Rumänien
21	Parkas, Anoraks u. dgl.	Singapur
24	Wirkw., Schlafanzüge f. M.	Macau
31	Büstenhalter	Süd-Korea
37	Gewebe a. künstl. Fasern	Süd-Korea
81	Bademäntel u. a. gewebt f. F.	Taiwan
83	And. Oberbekleidung, gewirkt	Süd-Korea

Berücksichtigt wurden die Warengruppen I-VI (WTA), Kategorien 1-123, 22 Abkommensländer, 11 Staatshandelsländer sowie 7 Präferenzländer. Die effektive Einfuhr war bei den angeführten Lieferländern teilweise erheblich höher als die Menge der erteilten Einfuhrgenehmigungen. Die Differenzen entstanden hauptsächlich durch die übergreifenden Kontingente 1977 und im Vorgriff auf das Jahr 1979 erteilte Einfuhrgenehmigungen.

Quelle: Zusammengestellt nach Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft.

Tabelle A 20: Kennzahlen deutscher Auslandsunternehmen 1976
nach Ländergruppen und Wirtschaftszweigen.
Anzahl der Unternehmen, Bilanzsumme.

Wirtschaftszweig des deutschen Investors	Anzahl der Unternehmen		Bilanzsumme (Mrd. DM)	
	Alle Länder	Entw.länder ¹	Alle Länder	Entw.länder ¹
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie	1.528	463	42,8	10,2
Industrie der Steine und Erden	103	21	2,3	0,2
Eisen- und Stahlerzeugung	129	32	7,2	1,7
Eisen-, Stahl- und Tempergießereien	7	x	0,0	x
Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverf.	54	20	0,2	0,1
NE-Metallherzeugung und -gießerei	54	11	0,7	0,1
Mineralölverarbeitung	39	11	1,4	0,9
Chemische Industrie	1.055	342	29,2	7,0
Sägewerke und Holzbearbeitung	16	7	0,1	0,0
Holzschliff, Zellst., Papier, Pappe	17	3	1,2	0,0
Gummi- und Asbestverarbeitung	54	16	0,5	0,2
Investitionsgüterindustrie	2.160	518	48,5	15,2
Stahl- und Leichtmetallbau	62	9	1,0	0,3
Maschinenbau, Büromaschinen	980	220	11,1	3,2
Straßenfahrzeugbau	151	50	12,1	5,8
Schiffbau	7	x	0,1	x
Luftfahrzeugbau	8	x	1,6	x
Elektrotechnik, EDV-Geräte	593	175	20,6	5,6
Feinmechanik, Optik, Uhren	133	28	1,0	0,1
Eisen-, Blech- u. Metallwarenind.	226	33	1,0	0,1
Verbrauchsgüterindustrie	588	140	3,2	0,7
Feinkeramik, Glas	79	19	0,7	0,1
Holzverarbeitung	59	9	0,2	0,0
Musikinstr., Spiel- u. Sportger., Schmuck	33	7	0,1	0,0
Papier- u. Pappeverarbeitung	30	10	0,1	0,1
Druckerei und Vervielfältigung	18	x	0,2	x
Kunststoffverarbeitung	124	24	0,8	0,2
Leder- und Schuhindustrie	37	9	0,2	0,0
Textilindustrie	117	28	0,6	0,2
Bekleidungsindustrie	91	32	0,3	0,1
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	183	32	1,5	0,3
Alle Zweige der Verarbeitenden Industrie	4.459	1.153	96,0	26,4
Alle Wirtschaftszweige	8.559	2.119	258,1	50,0

x Aus Gründen der Geheimhaltung von Einzelangaben nicht dargestellt.

1 Einschließlich OPEC-Länder.

Quelle: Unveröffentlichte Angaben der Deutschen Bundesbank.

Tabelle A 21: Kennzahlen deutscher Auslandsunternehmen 1976
nach Ländergruppen und Wirtschaftszweigen.
Jahresumsatz, Beschäftigte.

Wirtschaftszweig des deutschen Investors	Jahresumsatz (Mrd. DM)		Beschäftigte (Tsd.)	
	Alle Länder	Entw.länder ¹	Alle Länder	Entw.länder ¹
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie	48,0	11,5	289	106
Industrie der Steine und Erden	1,2	0,2	11	3
Eisen- und Stahlerzeugung	8,6	1,3	52	23
Eisen-, Stahl- und Tempergießereien	0,1	x	1	x
Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverf.	0,3	0,1	3	2
NE-Metallerzeugung und -gießerei	1,0	0,1	4	1
Mineralölverarbeitung	2,2	1,6	1	0
Chemische Industrie	32,8	7,9	200	71
Sägewerke und Holzbearbeitung	0,2	0,1	2	1
Holzschliff, Zellst., Papier, Pappe	1,0	0,0	5	0
Gummi- und Asbestverarbeitung	0,6	0,2	10	5
Investitionsgüterindustrie	62,5	17,1	486	249
Stahl- und Leichtmetallbau	0,8	0,2	11	3
Maschinenbau, Büromaschinen	10,2	2,4	91	43
Straßenfahrzeugbau	25,9	8,8	132	97
Schiffbau	0,1	x	1	x
Luftfahrzeugbau	1,2	x	8	x
Elektrotechnik, EDV-Geräte	21,6	5,5	215	99
Feinmechanik, Optik, Uhren	1,4	0,1	16	4
Eisen-, Blech- u. Metallwarend.	1,3	0,1	12	3
Verbrauchsgüterindustrie	4,2	0,8	47	19
Feinkeramik, Glas	0,7	0,1	11	2
Holzverarbeitung	0,2	0,0	3	2
Musikinstr., Spiel- u. Sportger., Schmuck	0,2	0,1	1	1
Papier- u. Pappeverarbeitung	0,2	0,1	1	1
Druckerei und Vervielfältigung	0,2	x	1	x
Kunststoffverarbeitung	1,3	0,3	10	3
Leder- und Schuhindustrie	0,3	0,0	4	2
Textilindustrie	0,7	0,1	9	3
Bekleidungsindustrie	0,4	0,1	7	5
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	2,4	0,3	12	5
Alle Zweige der Verarbeitenden Industrie	117,1	29,7	834	379
Alle Wirtschaftszweige	171,8	39,7	1.171	532

x Aus Gründen der Geheimhaltung von Einzeldaten nicht dargestellt.

¹ Einschließlich OPEC-Länder.

Quelle: Unveröffentlichte Angaben der Deutschen Bundesbank.

Tabelle A 22: Jahresumsatz deutscher Auslandsunternehmen in Entwicklungsländern (einschl. OPEC) für Branchen mit Wettbewerbsnachteilen gegenüber Entwicklungsländern.
Stand Ende 1976, Angaben in Millionen DM.

Wirtschaftszweig des deutschen Investors	Jahresumsatz in Entwicklungsländern (Millionen DM)
NE-Metallerzeugung und -gießerei	75
Sägewerke und Holzbearbeitung	58
Erzeugung von Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe	3
Feinkeramische Industrie und Glasindustrie	79
Holzverarbeitung	27
Herstellung von Musikinstrumenten, Spiel- und Schmuckwaren, Sportger.	84
Verarbeitung von Papier und Pappe	79
Ledererzeugung und -verarbeitung, Schuhindustrie	51
Textilindustrie	101
Bekleidungsindustrie	126
Nahrungs- und Genußmittelindustrien	332
Alle Zweige der Verarbeitenden Industrie	29.701
Alle Wirtschaftszweige	39.730

Quelle: Unveröffentlichte Angaben der Deutschen Bundesbank

Tabelle A 23: Importe von Textilien und Bekleidung 1975
in die Bundesrepublik Deutschland
nach Importeurgruppen.
Angaben in Millionen DM.

Warengruppe	Einfuhr- wert	Einfuhr durch					
		Hersteller		Weiterverarbeiter		Handel	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%
Garne	2.012	83	4,1	1.899	94,4	30	1,5
Gewebe und Gewirke	5.070	268	5,3	3.362	66,3	1.440	28,4
Fertigwaren	8.622	2.050	23,8	-	-	6.572	76,2
davon PV	1.240	1.240	100,0	-	-	-	-
Gesamt (einschl. PV)	15.704	2.401	15,3	5.261	33,5	8.042	51,2

PV = Passive Lohnveredelung

Quelle: Zusammenstellung nach Angaben von Gesamttextil

A 24

AUSLANDSPRODUKTION IN ENTWICKLUNGSLÄNDERN

Fragebogen

Branche

1.

- (a) Die Auslandsinvestitionen Ihrer Branche betrugen in Entwicklungsländern Ende 1978 nach Angaben des Bundeswirtschaftsministeriums Millionen DM.

Wie hoch war 1978 der mit diesen Direktinvestitionen erzielte Auslandsumsatz Ihrer Branche in den Entwicklungsländern?

..... Millionen DM.

- (b) Wieviel Prozent dieses Umsatzes wurde

- in die Europäische Gemeinschaft eingeführt? %

- davon in die Bundesrepublik importiert? %

- (c) Die Zahlen zu den Fragen 1(a) und 1(b) beruhen auf

	1 (a)	1 (b)
Schätzungen	☐	☐
Erhebungen des Verbands	☐	☐
anderen Quellen	☐	☐
bitte anführen:		

2.

- (a) Gibt es in Ihrer Branche Unternehmen mit Produktionsniederlassungen und -beteiligungen in Entwicklungsländern, die aus handelspolitischen Gründen (Einfuhrhindernisse) Schwierigkeiten haben, ihre Waren im Markt der Europäischen Gemeinschaft oder der Bundesrepublik abzusetzen?

☐ ja ☐ nein

- (b) Welche Warengruppen Ihrer Branche sind besonders von Einfuhrhindernissen betroffen?

☐ alle

☐ nur ein Teil, und zwar die folgenden:

(c) Welche Schwierigkeiten sind aufgetreten?

- ☐ Verteuerung der Produkte durch Zölle und Abgaben
- ☐ Beschränkung der gewünschten Einfuhrmenge
- ☐ Verzögerung der Einfuhr
- ☐ Unterbindung der Einfuhr
- ☐ andere Schwierigkeiten
bitte anführen:

(d) Wie sind die Schwierigkeiten gelöst worden?

- ☐ nicht gelöst
- ☐ gelöst, und zwar wie folgt:

3.

(a) Gibt es Fälle, in denen Probleme bei der Einfuhr in die Europäische Gemeinschaft und die Bundesrepublik zu Rückwirkungen auf die Auslandsniederlassungen oder -beteiligungen in Entwicklungsländern geführt haben?

- ☐ ja ☐ nein

(b) Welche Rückwirkungen hat es gegeben?

- ☐ Einschränkung der Produktion in den Entwicklungsländern
- ☐ Umstellung auf andere Produkte
- ☐ Abwendung vom Markt der Europäischen Gemeinschaft
- ☐ andere Rückwirkungen
bitte anführen:

(c) Sind Ihnen Fälle aus Ihrer Branche bekannt, in denen Unternehmen von geplanten Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern wegen zu erwartender Probleme bei der Einfuhr in die Europäische Gemeinschaft Abstand genommen haben?

- ☐ ja ☐ nein

Literaturverzeichnis

Agarwal, J.P.

Direktinvestitionen in Entwicklungsländern und die deutsche Förderungspolitik, Kiel 1972.

- Zur Struktur der westdeutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. Einfluß von Außenhandelsverflechtungen und relativen Lohnkosten, in: Die Weltwirtschaft, H. 1, 1978, S. 114 ff.

Agarwal, J.P., Rodemer, H.

Die Veränderungen internationaler Standortbedingungen und ihre Konsequenzen für die Entscheidungen privater Investoren, Kiel 1977.

Amtsblatt der EG

Verordnung (EWG) Nr. 459/68 über den Schutz gegen Praktiken von Dumping, Prämien oder Subventionen aus nicht zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern, in: Abl. 1968, Nr. L 93.

- Verordnung (EWG) Nr. 950/68 über den gemeinsamen Zolltarif, in: Abl. 1968, Nr. L 172.
- Verordnung (EWG) Nr. 2603/69 zur Festlegung einer gemeinsamen Ausfuhrregelung, in: Abl. 1969, Nr. L 324.
- Verordnung (EWG) Nr. 109/70 zur Festlegung einer gemeinsamen Regelung für die Einfuhr aus Staatshandelsländern, in: Abl. 1970, Nr. L 19.
- Verordnung (EWG) Nr. 1439/74 zur Festlegung einer gemeinsamen Regelung für die Einfuhr aus dritten Ländern, in: Abl. 1974, Nr. L 124.
- Verordnung (EWG) Nr. 2500/77 zur Änderung der Verordnung 950/68 über den Gemeinsamen Zolltarif, in: Abl. 1977, Nr. L 289.
- Verordnung (EWG) Nr. 2703/77 zur Eröffnung, Aufteilung und Verwaltung von Gemeinschaftszollkontingenten betreffend bestimmte Waren mit Ursprung in Entwicklungsländern, in: Abl. 1977, Nr. L 324.
- Verordnung (EWG) Nr. 2704/77 über die Eröffnung und Verwaltung gemeinschaftlicher Plafonds für Zollpräferenzen für bestimmte Erzeugnisse in Entwicklungsländern, in: Abl. 1977, Nr. L 324.
- Verordnung (EWG) Nr. 2705/77 zur Eröffnung von Zollpräferenzen für bestimmte Erzeugnisse mit Ursprung in Entwicklungsländern, in: Abl. 1977, Nr. L 324.

- Verordnung (EWG) Nr. 2706/77 zur Eröffnung, Aufteilung und Verwaltung von Gemeinschaftszollpräferenzen für Textilerzeugnisse mit Ursprung in Entwicklungsländern und -gebieten, in: Abl. 1977, Nr. L 324.
- Verordnung (EWG) Nr. 3059/78 über die gemeinsamen Einfuhrregelung für bestimmte Textilwaren mit Ursprung in Drittländern, in: Abl. 1978, Nr. L 365.
- Verordnung (EWG) Nr. 925/79 über eine gemeinsame Regelung für die Einfuhr aus Staatshandelsländern, in: Abl. 1979, Nr. L 131.
- Verordnung (EWG) Nr. 926/79 betreffend die gemeinsame Einfuhrregelung, in: Abl. 1979, Nr. L 131.
- Verordnung (EWG) Nr. 3017/79 über den Schutz gegen gedumpte oder subventionierte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern, in: Abl. 1979, Nr. L 339.
- Beschluß 77/768/EGKS über die Eröffnung, Aufteilung und Verwaltung von Zollkontingenten betreffend bestimmte Eisen- und Stahlerzeugnisse mit Ursprung in Entwicklungsländern, in: Abl. 1977, Nr. L 324.
- Beschluß 77/769/EGKS über die Gewährung von Zollpräferenzen für bestimmte Eisen- und Stahlerzeugnisse mit Ursprung in Entwicklungsländern, in: Abl. 1977, Nr. L 324.
- Zollpräferenzen der Gemeinschaft (Stand am 1. Juli 1978), in: Abl. 1978, Nr. C 262.

Balassa, B.

Trade Liberalization among Industrial Countries. Objectives and Alternatives, New York, Toronto, London, Sydney 1967.

Ballensiefen, M.

Der industrielle Kapitalbestand in der Bundesrepublik Deutschland, in: RWI-Mitteilungen, H. 4, 29. Jg., 1978, S. 24 ff.

Baranowski, K.-H.

Besteuerung von Auslandsbeziehungen, Herne, Berlin 1978.

Baudry, J. F.

The Effect of Changes in the International Division of Labour Between the E.E.C. and the Developing Countries on Community Employment, Lille 1978.

Baumann, H. u. a.

Außenhandel, Direktinvestitionen und Industriestruktur der deutschen Wirtschaft. Eine Untersuchung ihrer Entwicklung unter Berücksichtigung der Wechselkursänderungen, Berlin 1977.

Behrmann, J. N.

Direct Manufacturing Investment, Exports and the Balance of Payments, New York 1968.

Betrieb, Der

Verabschiedung des Außensteuergesetzes durch den Bundestag, in: Der Betrieb, 25. Jg. Nr. 27, 1972, S. 1267.

Blackhurst, R., Marian, N., Tumlrir, J.

Adjustment, Trade and Growth in Developed and Developing Countries, Genf 1978.

Blick durch die Wirtschaft

Immer mehr Hindernisse im Export, in: BddW, Nr. 145 vom 11. 7. 1978, S. 1.

- Administrative und nichttarifäre Barrieren, in: BddW, Nr. 146 vom 12. 7. 1978, S. 1.
- Informationen für Exporteure und Auslandsinvestoren, in: BddW, Nr. 208 vom 22. 9. 1979, S. 5.
- Auslandskontakte verschaffen auch die Handelskammern, in: BddW, Nr. 209 vom 23. 9. 1978, S. 5.
- Devisenkontrollen in England gelockert, in: BddW, Nr. 168 vom 23. 7. 1979, S. 2.

Bolz, K., Plötz, P.

Erfahrungen aus der Ost-West-Kooperation, Hamburg 1974.

Borrmann, A. u. a.

Zum Verhältnis von Außenwirtschafts- und Entwicklungspolitik, Hamburg 1975.

Breitenacher, M.

Die Bedeutung der passiven Lohnveredelung für die deutsche Bekleidungsindustrie, München 1977.

Bundesanzeiger

Zweiunddreißigste Verordnung zur Änderung der Ausfuhrliste. Anlage AL zur Außenwirtschaftsverordnung, Beilage Nr. 30/76 zum Bundesanzeiger, Nr. 246 vom 30. 12. 1976.

- Ausschreibungen mit laufender Antragstellung des Bundesamtes für gewerbliche Wirtschaft, Beilage Nr. 2/77 zum Bundesanzeiger, Nr. 17 vom 26. 1. 1977.
- Einfuhrliste. Anlage zum Außenwirtschaftsgesetz, Anlage zur Dreiundsechzigsten Verordnung zur Änderung der Einfuhrliste vom 22. 12. 1977, Beilage Nr. 33/77 zum Bundesanzeiger, Nr. 245 vom 31. 12. 1977.

Bundesgesetzblatt

Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, BGBl. 1957 II, S. 766.

- Außenwirtschaftsgesetz (AWG), BGBl. 1961 I, S. 481.
- Entwicklungshilfe-Steuergesetz (EntwHStG), BGBl. 1963 I, S. 1013.
- Auslandsinvestitionsgesetz, BGBl. 1969 I, S. 1214.
- Beitritt der Bundesrepublik zur Weltbank-Schiedskommission, BGBl. 1969 II, S. 369 und 1191.
- Außensteuergesetz, BGBl. 1972, S. 1713.
- Außenwirtschaftsverordnung (AWV), BGBl. 1973 I, S. 1069.
- Entwicklungsländer-Steuergesetz (EntwLStG). BGBl. 1979 I, S. 565.
- Haushaltsgesetz 1978, BGBl. 1978 I, S. 285.

Bundesministerium für Finanzen (Hrsg.)

Erfahrungsbericht über die Auswirkungen des Entwicklungsländer-Steuergesetzes, unveröffentlichter Bericht an den Bundestagsausschuß für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Bonn 1977.

Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.)

Runderlasse Außenwirtschaft Nr. 17/72, 21/73, 17/74, 11/75, 13/76, 11/77, 11/78 und 7/79.

- Fragen einer neuen Weltwirtschaftsordnung. Gutachten des wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft, Göttingen 1976.
- Unternehmensgrößenstatistik. Daten und Fakten, bearb. vom Institut für Mittelstandsforschung, Göttingen 1976.
- Mineralische Rohstoffe, Märkte und Perspektiven, Studien-Reihe 21, Bonn 1978.
- Exportfibel. Wegweiser für kleine und mittlere Unternehmen, Bonn 1979.
- Staatliche Interventionen in einer Marktwirtschaft, Gutachten des wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft, Göttingen 1979.
- Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften der Bundesrepublik Deutschland. Bericht über das Jahr 1978, BMWi-Dokumentation Nr. 242, Bonn 1979.

- Tagesnachrichten, Nr. 7685 vom 3. 1. 1979, Nr. 7766 vom 26. 6. 1979 und Nr. 7782 vom 31. 7. 1979.

Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Hrsg.)
Die UN-Rohstoffkonferenz, Entwicklungspolitik, Materialien
Nr. 45, Bonn 1974.

- Journalistenhandbuch Entwicklungspolitik 1978, Bonn 1978.

Bundesstelle für Außenhandelsinformation (Hrsg.)
Präferenzzölle gegenüber Entwicklungsländern für 1978
Zolldienst, Nr. 2, Januar 1978.

- Exportieren in die Bundesrepublik Deutschland. Hinweise für ausländische Exporteure, 3. Aufl. Köln 1978.
- Publikationsspiegel, Köln 1978.
- Übersicht über die Ergebnisse der GATT-Verhandlungen in der Tokio-Runde, Zollinformation, Nr. 8, Mai 1979.

Bundessteuerblatt
Stand der Doppelbesteuerungsabkommen und der Doppelbesteuerungsverhandlungen sowie der Arbeiten der OECD auf dem Gebiet der Doppelbesteuerung am 1. Januar 1980.
BStBl. 1980 I, S. 51 ff.

Bundestags-Drucksachen
Bericht der Bundesregierung über die Auswirkungen des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes, BT-Drs. V/1257.

- Berichte der Bundesregierung über die Entwicklung der Finanzhilfen und Steuervergünstigungen (Subventionsberichte 1 bis 7), BT-Drs. V/2423, VI/391, VI/2994, 7/1144, 7/4203, 8/1195, 8/3097.

Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (Hrsg.)
EG-Protektionismus. Dokumentation, Bonn 1978.

Bureau of Economic Analysis (Hrsg.)
Special Survey of U.S. Multinational Companies 1970,
Washington D.C. 1972.

Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Hrsg.)
Geschäftsbericht 1977, Köln 1978.

- Geschäftsbericht 1978, Köln 1979.
- Investitionen in Entwicklungsländern, 4. Aufl., Köln 1978.

- Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (Hrsg.)
Binnenwirtschaftliche Wirkungen der deutschen Entwicklungs-
politik, 2. Aufl., Berlin 1978.
- Dewitz, W. von
Die multinationalen GATT-Verhandlungen, in: Wirtschafts-
dienst, Nr. 7, 59. Jg., Juli 1979, S. 346 ff.
- Dicke, H. u. a.
Beschäftigungswirkungen einer verstärkten Arbeitsteilung
zwischen der Bundesrepublik und den Entwicklungsländern,
Tübingen 1976.
- Dittes, E.
Die Finanzierungshilfen des Bundes und der Länder an die
gewerbliche Wirtschaft, Sonderausgaben der Zeitschrift für
das gesamte Kreditwesen, verschiedene Jahrgänge.
- Donges, J. B. u. a.
Protektion und Branchenstruktur der westdeutschen Wirt-
schaft, Tübingen 1973.
- Donges, J. B., Juhl, P.
Deutsche Privatinvestitionen im Ausland: Export von Arbeits-
plätzen? Kiel 1978.
- Ehle, D.
Agrarpolitische Ordnungsvorstellungen der Europäischen Ge-
meinschaft aus der Sicht des Handels und der Verbraucher,
in: H. Wienholt, W. Sierski (Hrsg.): Außenhandelspolitik
und Einzelhandel, Frankfurt 1978, S. 186 ff.
- Ehle, D., Meier, G.
EG-Warenverkehr. Außenhandel, Zölle, Subventionen, Köln 1971.
- Europäische Investitionsbank (Hrsg.)
20 Jahre Europäische Investitionsbank, Luxemburg 1978.
- Jahresbericht 1978, Luxemburg 1979.
- Europäisches Parlament (Hrsg.)
Bericht über die Auswirkungen der Handelspolitik der Gemein-
schaft auf die Wirtschaftstätigkeit der neun Mitglieds-
staaten. Sitzungsdokumente 1978 - 1979, Dokument 143/78.
- Frankfurter Allgemeine Zeitung
Bonn will Risiken der Exporteure mindern, in: FAZ, Nr. 59
vom 25. 3. 1978, S. 13.

Frankfurter Rundschau

Der Schuh drückt, in: FR, Nr. 221 vom 5. 10. 1978, S. 7.

- Frankreich verstößt gegen die EG-Verträge, in: FR, Nr. 196 vom 24. 8. 1979, S. 6.

Frantz, U.

25 Jahre Welthandelspolitik. Ziele und Ergebnisse des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) von 1948 - 1973, Berlin 1975.

Fröbel, F., Heinrichs, J., Kreye, O.

Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer, Reinbek bei Hamburg 1977.

Gandenberger, O.

Das Finanzmonopol. Fiskalische und außerfiskalische Wirkungen im Vergleich zur Verbrauchsteuer, Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Bd. 24, Heidelberg 1968.

GATT (Hrsg.)

Basic Documentation for the Tariff Study. Summary by Industrial Product Categories, Tariff 1973, Genf 1974.

- Activities in 1977, Genf 1978.

Giesecke, H.

Exportförderung in der Bundesrepublik Deutschland, in: Außenwirtschaft, 32. Jg., 1977, S. 275 ff.

Glismann, H. H., Horn, E.-J.

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, Stuttgart 1977.

Gloystein, P.

Die Finanzierung des industriellen Strukturwandels durch die EG, Hamburg 1979.

Goltz, H.

Förderung privater Kapitalanlagen (Direktinvestitionen) in Entwicklungsländern. Garantie-, Finanzierungs- und Steuerhilfen sowie Investitionsschutz, Köln 1975.

- Direktinvestitionen im Ausland, insbesondere in Entwicklungsländern, in: Der Betrieb, 32. Jg., Nr. 13, 30.3.1979, S. 633 ff.

Grosche, G.

Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern.
Ziele und Maßnahmen der deutschen Förderungspolitik,
Dissertation, Bochum 1971.

Grundmann, H.E.

Auswirkungen der Entwicklungshilfe auf die Exporttätigkeit,
in: Wirtschaftsdienst, 58. Jg., H. 8, 1978, S. 415 ff.

Halbach, A.J.

Produktionsverlagerungen in Entwicklungsländer. Zum Ergebnis einer Ifo-Umfrage, in: Ifo-Schnelldienst, 29. Jg., Nr. 35, 1976, S. 16 ff.

Hamm, W.

Strukturpolitik, sektorale, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 7, Stuttgart, New York, Tübingen, Göttingen, Zürich 1977, S. 479 ff.

Handelsblatt

Neue Regeln für den Import von Schuhen, in: HB, Nr. 128 vom 17.7.1978.

- EG-"Heiratsbüro" vermittelt auch Exportkontakte, in: HB, Nr. 134 vom 25.7.1978, S. 17.
- Ermittlung wegen Falsch-Deklaration, in: HB, Nr. 167 vom 8.9.1978, S. 11.
- Neue Instrumente für eine bessere Rohstoff-Sicherung, in: HB, Nr. 221 vom 27.11.1978, S. 6.
- Harte Vorwürfe wegen Exportkredit-Zinsen, in: HB, Nr. 10 vom 15.1.1979, S. 1.
- Mit DIN, TÜV und Normen gegen freien Warenverkehr, in: HB, Nr. 99 vom 23.5.1979, S. 4.

Handelskammer Hamburg (Hrsg.)

Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Motivation, Entwicklung, Förderung, Hamburg 1969.

- EWG und EFTA, Ausgabe 1979, Hamburg 1979.

Hasenpflug, H.

Nicht-tarifäre Handelshemmnisse. Formen, Wirkungen und wirtschaftspolitische Beurteilung, Hamburg 1977.

Haubold, D.

Direktinvestitionen und Zahlungsbilanz. Wirkungen der US-Investitionen in Europa auf die amerikanische Zahlungsbilanz, Hamburg 1972.

Heidhues, F.

Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen. Eine kritische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Direktinvestitionen, Tübingen 1969.

Hermes Kreditversicherungs-AG (Hrsg.)

Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften der Bundesrepublik Deutschland. Bericht über das Jahr 1977.

- Merkblatt über die Gewährung von Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften.
- Merkblatt über die Gewährung von Garantien und Bürgschaften für gebundene Finanzkredite an das Ausland.
- Merkblatt über die Gewährung von Wechselkursgarantien und Wechselkursbürgschaften für Ausfuhrgeschäfte.
- Merkblatt über die zusätzliche Deckung des Embargo-Risikos im Rahmen von Fabrikationsrisiko-Garantien/Bürgschaften.

Hesse, H.

Zum Konzept einer Handelsanpassungspolitik, in: G. Bombach, B. Gahlen, A.E. Ott (Hrsg.): Probleme der Wettbewerbstheorie und -politik, Tübingen 1976, S. 341 ff.

- Außenhandel I: Determinanten, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 1, Stuttgart, New York, Tübingen, Göttingen, Zürich 1977, S. 364 ff.

Hiemenz, u., Rabenau, K. von

Effektive Protektion. Theorie und empirische Berechnung für die westdeutsche Industrie, Tübingen 1973.

Hoffmann, R.

Überlegungen und Erfahrungen zur Verlegung von Produktionsstätten ins Ausland - am Beispiel der deutsche Bekleidungsindustrie, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 49. Jg., Nr. 10, Oktober 1979, S. 939 ff.

Hufbauer, G.C., Adler, M.F.

Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments, Washington 1968.

Ifo-Schnelldienst

Warum investiert die Industrie im Ausland? in: Ifo-Schnelldienst, 32. Jg., Nr. 6, 1979, S. 2.

IMF (Hrsg.)

International Financial Statistics, Vol XXXII, No.8, August 1979.

IMF Survey

Countries' Increased Reliance on Protective Trade Measures Seen in Analysis of 1977-78, in: IMF Survey Vol. 7, Nr. 16 vom 14.8.1978, S. 242 ff.

Industrie- und Handelskammer zu Koblenz (Hrsg.)

Zunehmender Importdruck? Auswirkungen der ausländischen Konkurrenz auf kleine und mittlere Industrieunternehmen, Koblenz 1977.

International Finance Corporation (Hrsg.)

Annual Report 1978, Washington D.C. 1978.

Iqbal, Z.

Überprüfung der Präferenzsysteme, in: Finanzierung und Entwicklung, 12. Jg., H. 3, September 1975, S. 34 ff.

Jacobi, I. von

Direktinvestitionen und Export. Deutsche Produktions- und Beteiligungsgesellschaften in Entwicklungsländern, Hamburg 1972.

Jüttner, H.

Förderung und Schutz deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Baden-Baden 1975.

Juhl, P.

Struktur und Umfang der deutschen Exportförderungs politik. Eine Bestandsaufnahme, Kiel 1978.

Jungnickel, R. u.a.

Einfluß multinationaler Unternehmen auf Außenwirtschaft und Branchenstruktur der Bundesrepublik Deutschland, Hamburg 1977.

Kapferer, C.

Der Auswärtige Dienst braucht bessere Wirtschaftsreferenten, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 8 vom 10.1.1979, S. 12.

Kebschull, D., Fasbender, K., Naini, A.

Entwicklungspolitik. Eine Einführung, 3. verb. u. erw. Aufl., Opladen 1976.

Keller, B.

Die Gewerkschaft ist für das Welttextilabkommen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 92 vom 19.4.1980, S. 14.

Köpernik, G.

Das Instrumentarium des Bundes zur Förderung privater Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Recht der internationalen Wirtschaft, 25. Jg., H. 10, Oktober 1979, S. 669 ff.

Kommission der EG (Hrsg.)

Bulletin der Europäischen Gemeinschaften, Nr. 4/77, 6/77, 12/77, 4/78, 12/78.

- Gesamtberichte über die Tätigkeit der Europäischen Gemeinschaften 1974, 1975, 1976, 1977, 1978.
- Protecting and Guaranteeing Private Investments in the Developing Countries: Member States' Policies, Some Ideas for a Community Approach, Working Paper, Brüssel 1976.
- Exporting to the European Community. Information for Foreign Exporters, Brüssel und Luxemburg 1977.
- Das Schema der Allgemeinen Zollpräferenzen der Europäischen Gemeinschaft, Information Außenbeziehungen, Nr. 161/77.
- Notwendigkeit und Orientierungslinien für Gemeinschaftsmaßnahmen zur Förderung europäischer Investitionen in den Entwicklungsländern. Mitteilung der Kommission an den Rat, Brüssel 1978.
- Entwicklung der Privatinvestitionen aus den EWG-Mitgliedstaaten in den Entwicklungsländern, Arbeitsdokument, Brüssel 1979.

Krägenau, H.

Entwicklung und Förderung der Deutschen Direktinvestitionen, in: H.-E. Scharrer (Hrsg.): Förderung privater Direktinvestitionen, Hamburg 1972.

- Internationale Direktinvestitionen. Ergänzungsband 1978/79, Hamburg 1979.

Krämer, H.R.

Exportbeschränkungen, ein neues Problem der Welthandelsordnung, Kiel 1975.

Kreditanstalt für Wiederaufbau (Hrsg.)

Jahresberichte über die Geschäftsjahre 1970, 1971, 1976, 1977 und 1978.

- ERP-Kredite an deutsche Unternehmen in Entwicklungsländern (ERP-Niederlassungsprogramm), Merkblatt 10/77.
- Verwendung der Gegenwertmittel aus Nahrungs-, Düngemittel- und Zuckerlieferungen, Stand: 30. Juni 1978.

- Siebzehnter Bericht über die Abwicklung von Direktinvestitionen im Rahmen des deutsch-amerikanischen Devisenausgleichs-Abkommens, Frankfurt, 4.1.1979.
- ERP-Kredite an deutsche Unternehmen zur Förderung von Investitionen in Entwicklungsländern, Frankfurt, 25.6. 1979.
- Külp, B.
Außenwirtschaftspolitik, Tübingen, Düsseldorf 1978.
- Levcik, F., Stankovsky, J.
Industrielle Kooperation zwischen Ost und West, Wien, New York 1977.
- Liesner, H.H.
The European Common Market and British Industrie, in: The Economic Journal, Vol 68, 1958, S. 302 ff.
- Lohmann, M.
Die DEG als Partner deutscher Unternehmen, in: DEG-Materialien 3, Köln 1978, S. 5 ff.
- Lück, F.-W.
Bestimmungsgründe des privaten langfristigen Kapitalexports aus der Bundesrepublik Deutschland in ausgewählte Länder, Kieler Diss., Frankfurt, Bern, Las Vegas 1978.
- Mayer, A.
Kein Schiff wird kommen, in: Die Zeit, Nr. 43 vom 20.10.1978, S. 39.
- Molsberger, J.
Die Europäische Gemeinschaft zwischen Handelsförderung und Protektionismus, in: Wirtschaftspolitische Chronik, 27. Jg., H. 1, 1978, S. 71 ff.
- Monatsberichte der Deutschen Bundesbank
Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, in: MB, 17. Jg. Nr. 12, Dezember 1965, S. 19 ff.
- Umschwung in der Bilanz der Direktinvestitionen in: MB, 30. Jg., Nr. 10, Oktober 1978, S. 31 ff.
- Stand der Direktinvestitionen Ende 1976, in: MB, 31.Jg., Nr. 4, April 1979, S. 26 ff.
- Musgrave, R.A., Musgrave P.B., Kullmer, L.
Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Bd. 4, Tübingen 1978.
- Nerretter, W., Stöcher, J.
Der Import und Export, 3. erw. Aufl., Herne, Berlin 1977.

Neundörfer, K.

Ohne Welttextilabkommen drohen einseitige Importbeschränkungen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 74 vom 27. 3. 1980, S. 14.

OECD (Hrsg.)

Investing in Developing Countries. OECD/DAC Member Countries' Policies with Regard to Private Direct Investment in Developing Countries, Fourth Rev. Ed., Paris 1978.

- The Case for Positive Adjustment Policies, Paris 1979.

OPIC (Hrsg.)

Annual Report 1978, Washington, D.C. 1978.

Peffekoven, R.

Zur Theorie des Steuerexports, Tübingen 1975.

Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.)

Aktuelle Beiträge zur Wirtschafts- und Finanzpolitik
Nr. 19 vom 1. 3. 1979.

Quambusch, L.

Nicht-tarifäre Handelshemmnisse. Ein Beitrag zu ihrer Systematisierung, Anwendung und Beseitigung, Köln 1976.

Reddaway, W. B.

Effects of the U. K. Direct Investment Overseas, Final Report, Cambridge 1968.

Reichwald, W.

Die deutschen Zollvorschriften. Zölle und sonstige Eingangsabgaben sowie einfuhrrechtliche Bestimmungen, 3. neu-bearb. Aufl., Köln 1979.

Richter, F.

Das Welttextilabkommen, in: Textil-Wirtschaft, 33. J., H. 14, 1978, S. 25 ff.

Rohwedder, D.

Die Außenhandelspolitik der Bundesrepublik Deutschland, in: H. Wienholt, W. Sierski (Hrsg.): Außenhandelspolitik und Einzelhandel, Frankfurt 1978.

Scharrer, H.-E.

Förderung privater Direktinvestitionen. Eine Untersuchung der Maßnahmen bedeutender Industrieländer, Hamburg 1972.

Schmidt, H.W., Kratsch, E.

Textileinfuhr. Vorschriften und Praxis, Loseblattsammlung, Frankfurt 1977 ff.

Schwarting, U.

Direktinvestitionen, passive Lohnveredelung und Zukäufe als Unternehmensstrategien der deutschen Bekleidungsindustrie. Eine unternehmensgrößenspezifische Untersuchung, Göttingen 1978.

Seidensticker, G.

Gedanken zur Verlegung von Produktionsstätten in das kostengünstige Ausland, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 49. Jg., Nr. 10, Oktober 1979, S. 933 ff.

Siegel, W.

18 Jahre Kreditanstalt für Wiederaufbau im Rohstoffkreditgeschäft. Ein Tätigkeits- und Erfahrungsbericht, in: Metall, 33. Jg., H. 5, Mai 1979, S. 506 ff.

Sohn, K.-H.

Die Bedeutung von Auslandsinvestitionen für die Struktur der deutschen Wirtschaft. Die DEG als Partner bei Investitionen in Entwicklungsländern, Köln 1977.

Statistisches Bundesamt (Hrsg.)

Außenhandel nach Ländern und Warengruppen der Industriestatistik (Spezialhandel) 1978, Fachserie 7, Reihe 7, Stuttgart und Mainz 1979.

- Statistisches Jahrbuch 1979 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz 1979.

Steinmann, H., Kumar, B., Wasner, A.

Internationalisierung von Mittelbetrieben. Eine empirische Untersuchung in Mittelfranken, Wiesbaden 1977.

Teichmann, D.

Finanzhilfen der Gemeinden. Stichprobenerhebung 1974 - 1976, Gutachten des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen (vervielf. Manuskript).

Treuarbeit AG (Hrsg.)

Allgemeine Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland, Fassung Juli 1978.

- Merkblatt für die Übernahme von Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland, Fassung Juli 1978.
- Kurzmerkblatt Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland.
- Merkblatt über die Gewährung von Garantien und Bürgschaften für ungebundene Finanzkredite an das Ausland, Fassung Juli 1978.

Weltbank (Hrsg.)

Die Weltbankgruppe. Zielsetzung und Arbeitsweise, Washington D.C. 1975.

- Weltentwicklungsbericht 1978, Washington, D.C. 1978.

Welter, E.

Der Staat als Kunde. Öffentliche Aufträge in der Wettbewerbsordnung, Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Bd. 10, Heidelberg 1960.

Wienholt, H.

Die Entwicklung des Welttextilmarktes aus der Sicht des Deutschen Einzelhandels, in: H. Wienholt, W. Sierski (Hrsg.): Außenhandelspolitik und Einzelhandel, Frankfurt 1978, S. 133 ff.

Wienholt, H., Sierski, W. (Hrsg.)

Außenhandelspolitik und Einzelhandel. Jubiläumsschrift anlässlich des 25-jährigen Bestehens der Außenhandelsvereinigung des Deutschen Einzelhandels, Frankfurt 1978.

Wirtschaftsblätter

UNIDO eröffnet Investitionsförderungsbüro in Köln, in: Wirtschaftsblätter, hrsg. von der Bank für Gemeinwirtschaft, 26. Jg., Nr. 6, Juni 1978, S. 7.

Zachcial, M.

Die Bedeutung von Auslandsinvestitionen für die mittelständische Wirtschaft. Auslandsinvestitionen als Ursache und Konsequenz struktureller Wandlungen auf den in- und ausländischen Güter- und Faktormärkten, Göttingen 1978.

Lebenslauf

Am 5. August 1951 wurde ich in Gävle in Schweden geboren. Meine Eltern, der Tischler Erwin Koch und die Krankenschwester Charlotte Koch, geb. Schulz, sind Deutsche, so wie ich.

Aufgewachsen bin ich in Heiden in Lippe, wo ich ab Ostern 1958 die Volksschule besuchte. Im Frühjahr 1962 wechselte ich zur Freiligrath-Realschule nach Lage und zwei Jahre später zum Gymnasium Leopoldinum II in Detmold. Dort legte ich im Juni 1970 die Reifeprüfung ab.

Nach zweijährigem Dienst bei der Bundeswehr, davon ein Jahr auf Sardinien, begann ich zum Wintersemester 1972/73 an der Universität Köln Germanistik und Geschichte zu studieren. Zum folgenden Sommersemester wechselte ich Hochschule und Studienfächer und nahm das Studium der Volkswirtschaftslehre und der Publizistik- und Kommunikationswissenschaft an der Universität Göttingen auf. Im Mai 1978 bestand ich dort das Examen und erwarb den Grad eines Diplom-Volkswirts.

Ab Juli 1978 arbeitete ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Forschungsinstitut für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz. Daneben begann ich ein Doktorandenstudium am Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften der Johannes Gutenberg-Universität. Die mündliche Doktorprüfung legte ich dort am 7. Juli 1980 ab.

Mainz, den 8. Juli 1980

Wolfgang Kohl

